

RUY SIQUEIRA GOMES

Casado, 45 anos

Perfil profissional:

- Admitido no BNDES em maio de 2007, vem exercendo cargos executivos no Banco há mais de 10 anos.
- Atualmente, exerce a função de Chefe de Departamento na Área de Fomento e Originação de Novos Negócios do BNDES. Em menos de 9 meses nessa atividade, já estruturou campanhas para conquista de novos clientes que resultaram em mais de R\$ 1 bilhão em operações aprovadas.
- Foi nomeado Diretor de Seguridade da FAPES em setembro de 2016. Dentre suas principais realizações, se destaca a interrupção do crescimento real dos custos do Plano de Saúde (PAS) com melhor gestão dos recursos e sem perda na qualidade dos serviços.
- Em 2011 foi designado Chefe de Departamento responsável pelos fundos garantidores FGI e FGPC. Nesse período, obteve aumento de 65% no número de Instituições Financeiras habilitadas no FGI e de mais de 500% na participação daquele fundo nas operações do BNDES. Além disso, em 2015 implantou e lançou o apoio do FGI a operações sem funding BNDES (garantia na modalidade Crédito Livre).
- Previamente ao BNDES, foi Gerente de Marketing e gestor de projeto CRM nas multinacionais GlaxoSmithKline e Vivo. Além disso, possui mais de cinco anos de experiência como consultor da Andersen, liderando projetos estratégicos em empresas de grande porte como Vivo, Brasil Telecom, Sony Music, Bovespa, Companhia Vale do Rio Doce, YPF-Repsol e Coca-Cola.
- Certificado como Gestor de Projetos (PMP) pelo Project Management Institute (PMI).
- Experiência como professor em cursos sobre CRM e Gestão de Projetos.

Formação Acadêmica:

Mestrado: Administração – concluído em 08/2010
PUC – IAG

Pós-Graduação: Gestão de Projetos – concluído em 08/2002
ESI – certificado pela George Washington University

MBA: Marketing – concluído em 07/2000
Fundação Getulio Vargas

Superior: Economia – concluído em 07/1997
Universidade Federal do Rio de Janeiro

Certificações:

PMP (Project Management Professional) – obtido em dezembro de 2002.

Experiência Profissional:

BNDES

- De 05/2007 a 09/2016
- Cargo: Chefe de Departamento
- Principais atividades desempenhadas:
 - Gestão do departamento responsável pelo planejamento e organização das atividades de fomento de operações junto a novos clientes.

FAPES

- De 09/2016 a 12/2017
- Cargo: Diretor de Seguridade
- Principais responsabilidades:
 - Gestão do plano de assistência médica dos empregados do BNDES.
 - Gestão de cadastro, arrecadação e folha de pagamento do plano de previdência dos empregados do BNDES.

BNDES

- De 05/2007 a 09/2016
- Último cargo: Chefe de Departamento
- Principais atividades desempenhadas:
 - Gestão do departamento responsável pelos fundos garantidores FGPC e FGI com o objetivo de ampliar o acesso ao crédito para MPMEs. Nesse período, o FGI contratou mais de 20 mil operações em um valor total superior a R\$ 5 bilhões. Comparando as operações garantidas pelo fundo com outras de mesma natureza e sem sua garantia, registramos que o FGI chega a triplicar a participação de novos clientes nas operações do BNDES.
 - Assessoria da Área de Crédito, com foco no apoio à gestão. Nesse período, conduzi a implantação de modelos de avaliação de desempenho, gestão de projetos e governança da área.
 - Gestão de projetos do AGIR, incluindo a criação dos modelos de custos, BI e planejamento estratégico.
 - Estruturação de Escritório de Projetos da ATI.

DinsmoreCompass

- De: 01/2006 a 03/2007
- Cargo: Gerente de Projetos
- Principais responsabilidades:
 - Gerenciamento de projetos da Diretoria de Tecnologia do cliente Ponto Frio.
 - Consultoria em indicadores estratégicos e governança no cliente Transpetro.

Medcenter Solutions

- De: 02/2005 a 12/2005
- Cargo: Gerente Corporativo de Consultoria
- Principais responsabilidades:
 - Criação, estruturação e gestão da prática de consultoria nos escritórios do Brasil, México, Argentina, Espanha e Austrália. A consultoria da Medcenter está focada em empresas do ramo farmacêutico e em serviços de marketing estratégico, como CRM e segmentação de clientes.

GlaxoSmithKline

- De 03/2003 a 12/2004
- Cargo: Gerente de Marketing
- Principais responsabilidades:
 - Criação e Gestão do Projeto CRM da GSK Brasil. Durante minha gestão, preparamos a criação de um Data-Mart de Clientes para facilitar a gestão de campanhas, integrar os canais de relacionamento e unificar a visão de Clientes da empresa.
 - Gestão do Programa Aliança Médica, cujo objetivo era a fidelização de pacientes de doenças crônicas, evitando o abandono do tratamento. O programa possuía mais de 75 mil participantes e ganhou o prêmio "GSK International 2003" como melhor projeto de marketing da GSK Internacional. Durante minha gestão, os dois produtos incluídos no programa (Seretide e Avandia) alcançaram a liderança em seus mercados.

Vivo (Telefônica Celular)

- De 08/2001 a 03/2003
- Cargo: Gerente de CRM
- Principais responsabilidades:
 - Coordenação do projeto CRM (Gestão de Relacionamento com Clientes), estabelecendo planos de ação e gerenciando equipes de trabalho.
 - Desenvolvimento conceitual e implementação da segmentação de Clientes por rentabilidade (margem de contribuição), utilizando ambiente de CRM analítico. Este trabalho foi base para uma série de ações/campanhas desenvolvidas em 2002, com retorno positivo para a empresa.
 - Desenvolvimento de modelo preditivo de *churn* (perda de Clientes) baseado em comportamento e valor dos Clientes. Com o apoio da Bain Consultoria, definimos um plano de ação de fidelização que reduzia a saída dos Clientes de maior valor.
 - Definição de estratégias de relacionamento por canal e segmento de Cliente utilizando metodologia da Peppers & Rogers. Este trabalho contribuiu para mudança de foco da empresa, abandonando a antiga visão baseada em produtos para adotar uma nova visão baseada em Clientes.
 - Benchmarking de atendimento, fidelização, retenção e recuperação de Clientes, desenvolvendo planos de ação para unificação de modelos, indicadores e práticas das empresas que iriam compor a Vivo.
 - Desenvolvimento e condução de palestras sobre CRM para toda a empresa.

Andersen

- De 12/1995 a 08/2001
- Cargo: Consultor Senior
- Principais projetos que desenvolvei:
 - Estudo de mercado e desenvolvimento de nova estratégia comercial para a Sony Music.
 - Modelo de gestão de rentabilidade para a Vivo (Telefônica Celular). Este modelo apresentava a rentabilidade da empresa considerando dimensões comerciais (geografia, segmentos de Clientes, planos de tarifas, produtos/serviços, etc), dimensões de tráfego e custos de rede.
 - Modelo conceitual de Clientes da Brasil Telecom. Este trabalho definiu os requisitos de informações de Clientes e estabeleceu uma linguagem única para toda a Organização.
 - Modelo de gestão de custos da Bovespa, utilizando metodologia ABC. Após o sucesso deste projeto, a Bovespa tornou-se Cliente regular da Andersen.
 - Diagnóstico dos processos de custeio da Busscar. Com a aprovação deste diagnóstico, a Andersen iniciou trabalhos de consultoria para a Busscar com previsão de mais de 12 meses de duração.
 - Mapeamento, análise e melhoria de processos de diversas empresas, incluindo: Coca-Cola (Centralli), Companhia Vale do Rio Doce, YPF-Repsol, Gomes da Costa e Pimaco Adesivos.