JOAB BRITO

CIO | DIRETOR DE TI | COO | DIRETOR COMERCIAL | TRANSFORMAÇÃO DIGITAL | INOVAÇÃO | ADVISORY

+55 (11) 96181-1013 | joab@brito.info | linkedin.com/in/joab-brito-cio | São Paulo, SP | Mobilidade geográfica

RESUMO PROFISSIONAL

Construí uma trajetória executiva de mais de 30 anos em Tecnologia, Transformação Digital, Infraestrutura, Sistemas, Cibersegurança, Governança e Operações, com passagens por empresas nacionais e multinacionais de médio e grande porte nos setores industrial, farmacêutico, varejo, serviços, telecom e tecnologia. Atuei em posições de CIO, Diretor de TI, Diretor Comercial e liderança de negócios e aproximei tecnologia do resultado corporativo, traduzindo investimentos em ROI, eficiência, escala, segurança e continuidade.

Liderei estruturas com 97 profissionais diretos e mais de 150 indiretos, orçamento anual de TI de aproximadamente R$ 50 milhões e operação distribuída nacionalmente. Reduzi OPEX recorrente em cerca de 10% a 20%, gerei economia anual superior a R$ 5 milhões, reduzi incidentes críticos em aproximadamente 90% e levei a disponibilidade operacional a 99,7%. Estruturei segurança com SOC 24x7, Fortinet, CrowdStrike, SIEM, PAM, DRP e backups imutáveis e recuperei integralmente a operação após dois ataques cibernéticos em até dois dias.

Conduzi implantação de SAP S/4HANA em 13 meses para 3 empresas e 14 CNPJs, sem interrupção crítica de produção, faturamento ou expedição. Estruturei automações que reduziram uma operação de faturamento de 97 para 30 pessoas, com realocação do time e fechamento contábil antecipado de D+10/11 para D+3. Também criei uma spin-off de tecnologia e a levei de R$ 2 milhões de faturamento em 2024, com margem de 22%, para mais de R$ 6 milhões em 2025, com margem de 24,5%. Em uma operação comercial SaaS, elevei o faturamento anual de cerca de R$ 3 milhões para R$ 30 milhões.

COMPETÊNCIAS ESTRATÉGICAS

- Estratégia de TI, Transformação Digital e alinhamento com o negócio
- CIO, COO, Advisory e relacionamento com C-Level / Conselho
- SAP S/4HANA, EWM, WMS, TMS, SAC Planning e integrações
- Cloud AWS, Data Lake, Analytics, BI e arquitetura corporativa
- Cibersegurança: SOC 24x7, SIEM, PAM, Fortinet, CrowdStrike e DRP
- RPA, hiperautomação, Inteligência Artificial e eficiência operacional
- Governança, CAPEX/OPEX, P&L, ROI, budget e priorização de investimentos
- Sourcing, contratos, fornecedores, negociação e geração de savings
- Gestão de mudança, LGPD, riscos, continuidade e resiliência
- Liderança de grandes times, sucessão, desenvolvimento e alta performance
- Negócios B2B, SaaS, vendas consultivas e desenvolvimento comercial
- Infraestrutura, redes, telecom, sistemas, ERP e operações críticas

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Diretor Executivo | CIO as a Service | Advisory Jan/2011 - Atual

BritoSolutions | *Consultoria Executiva em Tecnologia*

Estruturei uma atuação independente de diagnóstico estratégico, liderança executiva e CIO as a Service, apoiando empresas na conexão entre tecnologia, risco, eficiência operacional e crescimento do negócio.

- Conduzi diagnósticos de maturidade tecnológica, vulnerabilidades, infraestrutura, sistemas, ERP, suporte, contratos, fornecedores e custos de TI e transformei os achados em roadmaps executivos de curto, médio e longo prazo.
- Apoiei CEOs e lideranças em decisões de continuidade do negócio, cibersegurança, revisão de contratos e investimentos e priorização de iniciativas com foco em risco, ROI e velocidade de execução.
- Estruturei planos de continuidade, DRP, revisão de backups, proteção contra ataques e governança operacional para ambientes em processo de modernização ou turnaround.
- Utilizei a experiência acumulada como CIO, empreendedor e executivo comercial para atuar como ponte entre negócio, tecnologia, fornecedores e conselho.

CIO | Diretor de Tecnologia Mar/2021 - Dez/2025

Mondial S.A. | *Indústria de Eletroportáteis*

Assumi a liderança estratégica de Infraestrutura, Sistemas, SAP, Segurança da Informação, Governança, Projetos e Processos, Inovação e Dados e reportei diretamente ao sócio fundador/CFO.

- Transformei uma TI predominantemente operacional e de backoffice em uma função estratégica conectada ao negócio e tive a cadeira de Diretor de TI criada em ago/2024 como reconhecimento da evolução da área.
- Liderei 97 profissionais diretos, entre liderança e especialistas, além de mais de 150 indiretos, com orçamento anual de aproximadamente R$ 50 milhões e operação distribuída por plantas e centros de distribuição em Manaus, Bahia, Minas Gerais, Santa Catarina e São Paulo.
- Estruturei o plano diretor de tecnologia a partir da criticidade dos processos e da continuidade do negócio e priorizei ERP, infraestrutura, segurança, dados, automação, inovação e governança de investimentos.

- Mapeei o ERP legado, identifiquei custo anual próximo de R$ 7 milhões, construí o business case em cerca de 6 meses e obtive aprovação dos sócios para substituir uma plataforma utilizada havia mais de 20 anos por SAP S/4HANA.
- Liderei o programa SAP S/4HANA em 13 meses, abrangendo 3 empresas e 14 CNPJs, com três ondas de go-live e integrações com EWM, TMS, SAC Planning e sistemas legados, sem interrupção crítica de produção, faturamento ou expedição.
- Reduzi em aproximadamente 50% o custo anual do sistema ao estruturar o novo modelo de plataforma e, nos seis meses posteriores à implantação, registrei redução próxima de 60% nos custos de TI e crescimento de cerca de 30% no faturamento mensal.
- Migrei aproximadamente 90% do ambiente para AWS, reorganizei backups e Disaster Recovery e renegociei contratos de longo prazo com previsibilidade de crescimento, custo e capacidade.
- Renovei mais de 300 equipamentos e componentes de infraestrutura em cerca de 6 meses, converti investimento próximo de R$ 30 milhões de CAPEX em contrato de OPEX de 5 anos e aumentei a performance de rede em aproximadamente 40%.
- Reduzi incidentes críticos em cerca de 90% e levei a disponibilidade operacional a 99,7%, com SOC 24x7, SIEM, PAM, Fortinet, CrowdStrike, políticas de segurança, gestão de vulnerabilidades e conscientização corporativa.
- Reestruturei o modelo de continuidade, implementei backups imutáveis e recuperação orientada ao negócio e recuperei a empresa integralmente em até 2 dias após dois ataques cibernéticos.
- Automatizei processos de faturamento e reduzi a operação de 97 para 30 profissionais, realoquei as demais pessoas em outras áreas e converti o time remanescente para atuação mais analítica.
- Antecipei o encerramento do faturamento de aproximadamente 12h do D+1 para cerca de 00h05 do D+1 e reduzi o fechamento contábil de D+10/11 para D+3, aumentando a tempestividade e a confiabilidade dos números para o board.
- Renegociei contratos de equipamentos, licenciamento, Microsoft e fornecedores estratégicos, reduzi intermediários e gerei economia anual superior a R$ 5 milhões, com queda recorrente de OPEX de aproximadamente 10% a 20%.
- Criei uma unidade de Inovação, RPA e IA, estruturei Data Lake e Analytics e desenvolvi, com AWS, iniciativas de inteligência artificial em ambiente corporativo controlado, sempre vinculando tecnologia a business case e ROI.
- Estruturei com RH uma gestão de pessoas orientada à individualidade, carreira e sucessão, preservei conhecimento interno e desenvolvi lideranças sem recorrer a substituições massivas de equipe.
- Preparei a plataforma tecnológica para suportar a expansão nacional e o crescimento da companhia em um ambiente que evoluiu de aproximadamente R$ 3 bilhões para R$ 8 bilhões de faturamento.

Sócio Fundador | Diretor Executivo Jan/2023 - Dez/2025

MK Tech Solutions | *Spin-off da área de TI da Mondial*

Concebi o business plan, estruturei P&L, portfólio, modelo operacional, time e estratégia comercial e transformei uma iniciativa inicialmente focada em sustentação SAP em uma empresa de software e serviços de tecnologia.

- Estruturei uma fábrica de software com squads multidisciplinares para desenvolvimento, sustentação e evolução de produtos e internalizei competências antes concentradas em consultorias externas.
- Criei e levei ao mercado produtos e serviços próprios, incluindo TMS com IA embarcada integrado a múltiplos ERPs e WMS, soluções de previsibilidade de estoque e produção, hiperautomação e implantação e sustentação SAP (AMS).
- Absorvi demandas estratégicas e contratos de ITO, BPO, NOC, N3 e SOC, reduzi dependência de fornecedores externos e aumentei governança, qualidade e velocidade de entrega.
- Transformei soluções já testadas internamente em ofertas comerciais para clientes externos e combinei visão técnica, negociação, desenho de solução e venda consultiva.
- Levei a operação a R$ 2 milhões de faturamento em 2024, com margem de 22%, e a mais de R$ 6 milhões em 2025, com margem de 24,5%.
- Conduzi o ciclo de criação, estruturação, crescimento e consolidação da empresa e concluí minha participação após a venda da sociedade para a holding do grupo.

Gerente Sênior de TI Ago/2018 - Mar/2021

Natulab | *Indústria Farmacêutica*

Liderei Tecnologia e Inovação, com 18 profissionais diretos e 20 indiretos, e respondi por Sistemas, Desenvolvimento, ERP, BI, WMS, Infraestrutura On-Premise e Cloud, CAPEX e OPEX.

- Conduzi a substituição do ERP CIGAM por SAP S/4HANA e liderei QA, gestão de mudança e integrações com WMS, GKO, Power BI e IQVIA.
- Apresentei e defendi o business case do novo ERP em comitê de investimento do acionista e apoiei a implantação como referência para outras empresas investidas.
- Migrei serviços para Cloud, implementei Disaster Recovery e aumentei resiliência e continuidade do ambiente.
- Liderei o programa de adequação à LGPD e conectei requisitos regulatórios, segurança, sistemas e processos de negócio.

Gerente de Negócios Nov/2017 - Mar/2018

Execplan | *SaaS*

- Comercializei o Digital Radar 360º, solução baseada em Big Data, Machine Learning e IA, e traduzi dados de marca, concorrência, clientes, trade marketing e fornecedores em propostas de valor para as áreas de Marketing e Digital.

Consultor Comercial e Produtos Fev/2017 - Jan/2018

VCOM Telecom | SaaS

- Conduzi vendas consultivas e projetos de infraestrutura de telefonia VoIP, analisei ambientes, defini escopo com clientes e estruturei soluções orientadas a custo-benefício, performance e continuidade.

Diretor Comercial Jan/2016 - Jan/2017

Hosanna Tecnologia | Telecom / SaaS

- Estruturei o modelo comercial de soluções de telecom para call centers e vendi tecnologia com ticket médio recorrente de aproximadamente R$ 20 mil a R$ 30 mil por mês.
- Conquistei cerca de 110 clientes e conduzi o crescimento do faturamento anual de aproximadamente R$ 3 milhões para R$ 30 milhões em cerca de um ano.
- Aproveitei minha experiência dos dois lados da mesa - comprador executivo de tecnologia e vendedor de soluções - para acelerar negociação, desenho de proposta e fechamento de contratos.

Gerente Comercial Mai/2012 - Nov/2015

OrionPC | Tecnologia e Digital Signage

- Liderei vendas consultivas de software e hardware para mídia out of home e desenvolvi soluções para clientes e parceiros do segmento, incluindo empresas como Elemídia e JCDecaux.

Gerente Comercial Abr/2011 - Abr/2012

JB Tec | Tecnologia e Digital Signage

- Conduzi desenvolvimento comercial de soluções de tecnologia para mídia digital, combinei conhecimento técnico e relacionamento executivo e ampliei minha atuação entre tecnologia, produto e vendas.

Experiências anteriores em Tecnologia

Construí minha base técnica e gerencial em organizações de grande porte, evoluindo de infraestrutura e redes para coordenação e gestão completa de TI.

- No Grupo Pão de Açúcar, atuei em infraestrutura e conectei lojas à matriz, fortalecendo a base de redes e comunicação de uma operação distribuída.
- Na Procwork/Sonda, ampliei minha atuação em serviços de tecnologia e gestão de pessoas e consolidei experiência em ambientes corporativos complexos.
- Na Wyeth/Pfizer, coordenei infraestrutura e aprofundei minha experiência em servidores, Linux, Novell, projetos, ITIL e continuidade de serviços.
- Na BCS/TOTVS, participei da abertura da filial de Campinas e combinei estruturação operacional, tecnologia e suporte ao crescimento regional.
- Na Alert Brasil, assumi minha primeira posição de Gerente de TI e liderei infraestrutura, sistemas e telecomunicações de forma integrada.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Concluí a Pós-graduação em Tecnologia da Informação para Estratégia de Negócios - Universidade Paulista (UNIP), 2009-2010.
- Concluí a Graduação em Ciência da Computação - Universidade Estácio de Sá, 2002-2006.

FORMAÇÃO COMPLEMENTAR

- Concluí formação em SAP S/4HANA, WMS/EWM e CRM - GPLUX, 2021.
- Concluí formação em Cloud Computing - AWS, 2018.
- Concluí formação em Cyber Security, DRP, NOC e SLA - Natulab, 2018.
- Concluí formação em ITIL e Gestão de Projetos - Wyeth, 2006.
- Concluí formação em Microsoft Windows Server - Wyeth, 2004.
- Concluí formação em Linux e Novell - Wyeth, 2004.
- Concluí formação em Gestão de Pessoas - Procwork, 2002.

IDIOMAS

- Utilizei inglês em interações profissionais pontuais com estruturas globais e mantive nível básico de conversação.