

JOAB BRITO

São Paulo – SP | mobilidade geográfica | (11) 9 6181-1013
joab@brito.info | www.brito.info | www.linkedin.com/in/joab-brito-cio

OBJETIVO: CIO | Diretor de TI | Infraestrutura | Sistemas

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

- Executivo de Tecnologia com 30+ anos de experiência em Transformação Digital, Sistemas, Infraestrutura, Cibersegurança e Governança de TI, atuando em empresas nacionais e multinacionais de médio e grande porte nos segmentos industrial, farmacêutico, varejo, serviços e tecnologia.
- Perfil Executivo CIO + Empreendedor, com vivência completa em criação, estruturação, crescimento e consolidação de operações de tecnologia, incluindo spin-off corporativo, gestão de P&L, portfólio de produtos, governança e gestão de pessoas.
- Atuação em empresas como Mondial, Pfizer e Natulab. Forte atuação junto a C-Level e Sócios Fundadores, liderando programas estratégicos de alto impacto com foco em eficiência operacional, redução de custos, escalabilidade, segurança e geração de valor ao negócio.
- Visão 360º de negócio, construída ao longo da carreira com atuação executiva também nas áreas comercial, telecom e cloud, permitindo diálogo fluido com áreas financeiras, operações, vendas e conselho.
- Especialista em implementação e sustentação de SAP S/4HANA (Greenfield e Brownfield), Cloud, ERP, WMS, MES, BI, RPA, IA e Gestão de Mudança Organizacional, com sólida capacidade de estruturar times de alta performance e posicionar TI como alavancas estratégicas corporativas.
- Graduação em Ciências da Computação, com especialização em tecnologia da Informação para Estratégia de Negócios.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

MONDIAL S.A. – Indústria de Eletroportáteis

mar/2021 – dez/2025

CIO | Diretor de Tecnologia

Responsável pela liderança estratégica das áreas de Infraestrutura, Sistemas, SAP, Inovação, Segurança da Informação, Governança, Projetos e Processos e Inovação. Liderança de um time com 97 colaboradores (Incluindo TI Mondial e MK Tech – Neste time respondendo diretamente 1 CTO, 1 Gerente e Inovação e 3 Coordenadores. Reporte ao Sócio Fundador (CFO).

- Condução de implantações SAP S/4HANA em cenários Brownfield, integrando EWM, TMS, SAC Planning e sistemas legados.
- Estruturação de modelo de Governança de TI, alinhado à estratégia corporativa e melhores práticas de mercado.
- Implementação de Cloud Computing, Data Lake, Analytics e arquitetura moderna de sistemas.
- Implantação e evolução de Cibersegurança corporativa: SOC 24x7, SIEM, PAM, DRP e políticas de segurança.
- Elevação significativa da maturidade digital da organização. Redução consistente de custos recorrentes de TI – Budget anual estimado (2025) 35 Milhões de Reais. TI posicionada de forma estratégica com o negócio

MK TECH SOLUTIONS – SPIN-OFF DA ÁREA DE TI DA MONDIAL

jan/2023 – dez/2025

A MK Tech Solutions nasceu para sustentação SAP (AMS) da Mondial e novos clientes, porém evoluiu rapidamente para uma Fábrica de Software e Serviços de Tecnologia, ampliando significativamente seu escopo e geração de valor.

Socio Fundador – Diretor Executivo

Responsável por aumento da eficiência operacional, redução de custos de TI e criação da capacidade interna para desenvolvimento de produtos e serviços tecnológicos, atendendo tanto o grupo quanto o mercado externo.

- Estruturação de Fábrica de Software, com squads multidisciplinares para desenvolvimento, sustentação e evolução de produtos.
- Criação e entrega de produtos próprios, incluindo:
 - TMS com IA embarcada, integrado a múltiplos ERPs e WMS
 - Gestão de suprimentos - Sistema de previsibilidade de estoque, produção e demandas de depósitos
 - Automação e Hyper automação de processos corporativos
 - Implantação e Sustentação SAP (AMS)
- Absorção de demandas internas estratégicas, reduzindo dependência de fornecedores externos e eliminando contratos relevantes de ITO, BPO, NOC, N3, SOC, entre outros.
- Forte geração de savings anuais recorrentes, além de aumento de qualidade, governança e velocidade de entrega.
- 2023: Início da operação - 2024: Faturamento de R\$ 2 milhões, com margem de 22%
- 2025: Faturamento superior a R\$ 6 milhões, com margem de 24,5% - 2026 (projeção): Faturamento estimado em R\$ 10 milhões.

- Atuação completa como sócio fundador, com visão CIO + Empreendedor, envolvendo estratégia, P&L, portfólio de produtos, governança, people management e geração de valor ao negócio.

Durante o processo de reestruturação societária, minha participação na empresa foi vendida para a holding do grupo, concluindo o ciclo de criação, estruturação, crescimento e consolidação do negócio.

NATULAB – INDÚSTRIA FARMACÊUTICA

ago/2018 – mar/2021

Gerente Sênior de TI

Responsável pela área de Tecnologia e Inovação, liderando 18 colaboradores diretos e 20 indiretos. Gestão completa de Sistemas, Desenvolvimento, ERP SAP, BI, WMS, Infraestrutura On-Premise e Cloud, além de CAPEX e OPEX.

- Migração completa de serviços para Cloud, com DRP implementado.
- Liderança do programa LGPD.
- Substituição do ERP CIGAM para SAP S/4HANA (QA e GMO).
- Integrações com WMS, GKO, Power BI e IQVIA.

EXECPLAN (SAAS)

nov/2017 – mar/2018

Gerente de Negócios

Solução direcionada para área de Marketing e Digital Marketing, utilizando estrutura de Big Data o Digital Radar 360º conta com recursos de Machine Learning e IA, para fornecer informações estratégicas para área de Marketing, referentes a Posicionamento, própria marca e produtos, análise de concorrentes e seus produtos, análise de clientes para o Trade Marketing e análise de fornecedores, brokers.

VCOM TELECOM (SAAS)

fev/2017 – jan/2018

Consultor Comercial e Produtos

Consultoria comercial e projetos para Infra-estrutura de Telefonia VoIP. Análise de ambiente, definição de escopo junto ao cliente para a melhor solução custo X benefício.

HOSANNA TECNOLOGIA

jan/2016 – jan/2017

Diretor Comercial

Desenvolvimento de um modelo comercial, com objetivo de atender nossos clientes na área de TIC (Telecom para Call Centers) aumentando performance, funcionalidades e reduzindo custos, soluções sob medida para o mercado de Call center, desde a entrada do contato até a gestão no painel do agente, com todos os controles.

ORIONPC - Gerente Comercial

mai/2012 – nov/2015

JB TEC - Gerente Comercial

abr/2011 – abr/2012

FORMAÇÃO ACADÉMICA

- Pós-graduação: Tecnologia da informação para estratégia de negócios (UNIP – 2009/2010)
- Graduação: Ciência da Computação (Univ. Estácio de Sá – 2002/2006)

IDIOMA

- Inglês: Intermediário

FORMAÇÃO COMPLEMENTAR

- SAP S/4HANA | WMS/EWM | CRM – GPLUX - 2021
- Cloud Computing – AWS - 2018
- Cyber Security | DRP | NOC | SLA – Natulab - 2018
- ITIL | Gestão de Projetos – Wyeth - 2006
- Microsoft Windows Server – Wyeth - 2004
- LINUX | Novell – Wyeth - 2004
- Gestão de Pessoas – Procwork -2002