

CRISTIANE FIALHO

São Paulo - SP | cristianeффialho@gmail.com | (11) 95540-2240

<https://www.linkedin.com/in/cristianefialho/>

SALES MANAGER

- Tenho mais de 15 anos de experiência em empresas como Equifax, Itaú, Via Varejo e Ypê, atuando na liderança de produtos, projetos e frentes comerciais em ambientes de alta complexidade. Atuo na área comercial da Equifax com foco direto em crescimento sustentável de vendas, trabalhando no desenvolvimento de negócios e na construção de soluções que conectam dados, inteligência analítica e decisões de crédito às estratégias de crescimento dos clientes.
- Nos últimos anos, estive à frente de iniciativas estratégicas com impacto real no negócio, como a gestão de Open Finance no Itaú, que posicionou o Brasil como referência global e a integração dos sistemas de supply e logística das Casas Bahia, o maior projeto da companhia em seus 73 anos.
- Possuo MBA em Gestão de Projetos pela FGV e tenho forte atuação em negociação, articulação com lideranças executivas e condução de times multidisciplinares, tendo gerenciado equipe de até 60 pessoas e sido finalista do prêmio Liderança Inspirador em 2022 no Itaú.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

EQUIFAX (Mai/2025 - atual)

Sales Manager

- Liderança da estratégia comercial dos estados de São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul, com foco em crescimento de receita, expansão de carteira e aumento de market share
- Liderança da estratégia commercial para os estados de São Paulo, Paraná e Rio Grand do Sul, com foco em crescimento de receita, expansão de carteira e aumento de market share
- Gestão das operações comerciais regionais em parceria com entidades estratégicas como Associação Comercial de São Paulo (ACSP), Associação Comercial do Paraná (ACP) e Câmara de Dirigentes Lojistas de Porto Alegre (CDL POA)
- Atuação direta no desenvolvimento de canais indiretos e parcerias institucionais, impulsionando gestão de leads qualificados e escala comercial
- Gestão do pipeline commercial end-to-end, incluindo prospecção ativa (hunter), desenvolvimento de contas (farmer), forecast, fechamento e pós-venda
- Forte atuação em Key Account Management, com relacionamento executive, negociação de contratos complexos e retenção de clients estratégicos
- Condução de vendas consultivas em soluções de dados, analytics e inteligência de crédito, conectando necessidades do negócio a resultados financeiros mensuráveis
- Responsável por forecast de vendas, análise de funil (pipeline coverage, win rate, ticket médio) e acompanhamento rigoroso de KPIs comerciais
- Interface constante com áreas de Produtos, Marketing, Pré-vendas, Jurídico e Operações, garantindo propostas comerciais alinhadas, competitivas e viáveis
- Estruturação e execução de planos de contas estratégicas, com foco em cross-sell, up-sell e expansão de contratos enterprise
- Participação ativa em eventos de mercado, associações comerciais e networking executive, fortalecendo o posicionamento da Equifax no ecossistema de dados, crédito e varejo

PERÍODO SABÁTICO (Jul/2024 – Abr/2025)

- Imersão cultural nos Estados Unidos, África do Sul, Peru, Egito, Inglaterra, França, Irlanda, Chile e Argentina com foco no aprimoramento do inglês.

ITAÚ UNIBANCO (Nov/2020 - Jun/2024)

Gerente de Produto

- Liderança da criação, implementação e expansão do Open Finance, integrando dados externos em app, site, canais não logados e agências.
- Desenvolvimento e execução de iniciativas estratégicas para a implementação do Open Finance em múltiplas áreas como Cartões, Pessoa Física, Pessoa Jurídica, Não Cliente, Seguros, Itaú Shop e Cadastro Positivo. Após 6 meses da implementação do projeto, 10 milhões de clientes autorizaram o compartilhamento de seus dados com o Itaú,

posicionando o ecossistema do Open Finance no Brasil como uma referência global e consolidando o Itaú com 50% de market share em consentimentos.

- Gestão de 5 squads e liderança de até 60 colaboradores, com foco em alta performance e governança.
- Criação da Jornada de Experiência do Cliente aprovada pelo Banco Central do Brasil, tornando-se padrão regulatório nacional.
- Garantia de compliance regulatório (BACEN, FEBRABAN, LGPD) e integração de APIs externas em ambientes complexos.
- Liderança da plataforma Itaú Shop e migração do Sempre Presente, impactando 5 milhões de clientes.
- Reconhecida com Prêmio Mérito Itaú e Finalista Liderança Inspiradora (2022).

YPÊ (Mai/2020 - Out/2020)

Gerente de Tecnologia

- Liderança das estratégias para a implementação da Promoção 70 anos da Ypê, em nível nacional.
- Coordenação das equipes terceirizadas responsáveis pelo desenvolvimento do site e do aplicativo da campanha, garantindo alta qualidade na entrega e alinhamento com os objetivos estratégicos.
- Criação das jornadas de experiência do cliente no app e site da Promoção, além do desenvolvimento dos planos de comunicação para todos os supermercados participantes no Brasil.
- Condução da identificação de oportunidades de melhoria nos processos da promoção e gestão dos indicadores de desempenho da área de Trade Marketing, com ênfase nas campanhas veiculadas na televisão, assegurando a eficiência e o impacto das ações publicitárias.
- Reporte ao Gerente de Tecnologia e liderança de uma equipe com 12 colaboradores, focada em inovação e entrega de resultados.

VIA VAREJO (Mar/2017 - Abr/2020)

Gerente de Tecnologia

- Liderança da área de Supply e Logística, coordenando a integração dos sistemas da loja física e online, contribuindo diretamente para a maior venda da história do Varejo no Brasil em 2019 <https://exame.com/negocios/via-varejo-vender-11-bi-e-bate-recorde-na-black-friday/>
- Gerenciamento de projetos estratégicos e de alta complexidade, incluindo a integração dos sistemas da Cnova e Via Varejo, alcançando uma redução de 33% nas perdas logísticas em 50 dias, ação acompanhada semanalmente pelo Presidente da companhia.
- Implementação do projeto Estoque Único, gerando uma economia de R\$ 40 milhões em despesas de logística e supply em 2019.
- Condução de auditoria interna em 2018, gerando uma economia de R\$ 3 milhões em 2 meses e resultando na criação de itens de controle aplicáveis a todas as áreas de TI, impactando cerca de 900 colaboradores.
- Estratégia e governança do maior projeto de tecnologia em 73 anos de história da companhia, com portfólio estimado em R\$ 100 milhões.
- Reconhecimento pela gestão do Projeto Ressuprimento Automático, que ficou em 1º lugar entre os mais de 150 projetos de tecnologia da Via Varejo em 2019, como o projeto de maior retorno sobre investimento (ROI) da companhia.
- Reporte ao Diretor de TI e responsável pela gestão de projetos de 5 squads, incluindo as fábricas de software Neogrid e Infor, além liderar uma equipe de 50 profissionais.

GRUPO CASINO - CNOVA COMÉRCIO ELETRÔNICO (Jul/2015 - Fev/2017) Tesouraria

ACROTECH SEMENTES E REFLORESTAMENTO (Mar/2012 - Jun/2015) Gerente Financeira

TECNO PARQ UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA (Jun/2010 - Fev/2012) Coordenadora de Tecnologia

FORMAÇÃO & IDIOMA

- Advanced MBA Vendas e Planejamento Comercial – **FIA Business School**, 2026 a 2028
- MBA em Gerenciamento de Projetos - **Fundação Getúlio Vargas**, 2019
- MBA em Engenharia e Inovação - **Universidade de São Paulo**, 2015
- Bacharelado em Administração - **Universidade Federal Rural do Rio De Janeiro**, 2015 (incompleto/mudança de cidade)
- Bacharelado em Educação Física - **Universidade Federal de Viçosa**, 2010
- Curso de conversação em inglês - **The Language Academy** em Fort Lauderdale, Estados Unidos, 2025
- Digital Product Leadership - **TERA**, 2023
- Curso de inglês - **Centre of English Studies** em Dublin, Irlanda, 2022