

Celso Silva

Rua Agostinho de Almeida, 41, 13336-334, Indaiatuba, Brasil
celso.favarim@gmail.com / [linkedin.com/in/silvacelso](https://www.linkedin.com/in/silvacelso) / +55 19 998 368 840

RESUMO PROFISSIONAL

Profissional com mais de 8 anos de experiência em Pricing e Revenue Management, atuando em consultoria, bens de consumo e tecnologia. Tem apoiado decisões estratégicas e contribuído para ganhos de margem e eficiência por meio de políticas comerciais, alocação inteligente de recursos e integração com as áreas que suportam a execução comercial. Certificado como Pricing Professional (CPP) pela Professional Pricing Society, com forte base analítica e foco em transformar dados em ações com impacto mensurável, combinando visão técnica com experiência na liderança de times e implantação de rotinas de execução.

EXPERIÊNCIA

Forever Liss Professional (FMCG) Gerente de Pricing e Operações Comerciais

São Paulo, Brasil
08/2021 – 07/2025

- Responsável por estruturar a área de Pricing, liderar equipe e implantar governança de investimentos e políticas comerciais.
- Definição e execução da estratégia de precificação por região e canais, balanceando competitividade e rentabilidade.
- Implementação de políticas comerciais em parceria com Vendas e Marketing, promovendo disciplina e alinhamento estratégico.
- Modelagem de demanda para planejamento comercial e controle de níveis de estoque e diminuição de rupturas.
- Análises de ROI e alavancagem de ações promocionais, orientando alocação de investimento.
- Elaboração de materiais a serem apresentados ao Conselho de Administração.

Quantiz Pricing Solutions (Consultoria Pricing e RGM) Consultor de Pricing Sr.

São Paulo, Brasil
03/2019 – 07/2021

- Liderança de projetos para definição da estratégia de precificação em clientes de grande porte.
- Concepção e aplicação de frameworks de pricing e políticas comerciais que garantiram disciplina comercial e alinhamento estratégico em empresas nacionais e multinacionais.
- Implementação de indicadores e painéis de BI para gestão de performance e report executivo de resultados.
- Desenvolvimento de modelos avançados de elasticidade de preço e simulações de cenários, suportando decisões de alta liderança em lançamentos de produto, reajustes de tabela e reposicionamentos de marca.
- Atuação consultiva junto a equipes de Vendas, Marketing, Finanças e TI; como foco na integração do processo comercial.

Peers Consulting (Consultoria Estratégia e Gestão) Business Analyst

São Paulo, Brasil
10/2017 – 03/2019

- Condução de projetos de transformação organizacional com foco em eficiência operacional, otimização de custos e governança.
- Diagnóstico de estruturas e processos, identificando oportunidades de maior alinhamento e clareza organizacional.
- Construção de roadmap de iniciativas para captura de valor.
- Coordenação de equipes multifuncionais na implementação de soluções desenhadas a partir do diagnóstico.
- Suporte à construção orçamentária com base em projeções comerciais.

TOTVS (Tecnologia) Trainee

São Paulo, Brasil
01/2016 – 12/2016

- Participação em programa de trainee com rotação por vendas, operações e planejamento comercial.
- Redesenho do funil de prospecção, com revisão de processos, KPIs, ferramentas e rotinas comerciais.
- Desenvolvimento de materiais para apoio e aprimoramento da abordagem comercial, alinhando discurso à proposta de valor.
- Condução de treinamentos para franqueados, garantindo consistência na adoção do novo modelo de prospecção.
- Criação de ferramenta em R para acompanhamento do pipeline e análise de performance, automatizando relatórios e facilitando tomadas de decisão.

Alstom Power (Engenharia) Estágio

Baden, Suíça
02/2014 – 01/2015

- Estágio internacional em engenharia com foco em desenvolvimento e performance de turbinas a gás para geração de energia.
- Realização de simulações termodinâmicas para análise de comportamento em regimes operacionais diversos e calibração de algoritmos de controle.
- Tratamento e documentação de dados de desempenho utilizados por equipes globais de engenharia.
- Suporte técnico em negociações comerciais, assegurando o alinhamento entre requisitos de projeto e expectativas do cliente.

FORMAÇÃO

Certified Pricing Professional, CPP Professional Pricing Society

03/2021

Strategic Sales Management Specialization FIA Business School

07/2020 – 12/2020

Engenharia Mecânica Universidade de Campinas - UNICAMP

01/2008 – 12/2014

Idiomas: Português (Nativo), Inglês (Fluente), Italiano (Intermediário)