

Allan Pimenta

DIRETOR COMERCIAL · REVENUE OPERATIONS

Governança de Receita · GTM · Forecast & Pipeline Management · P&L de Alta Complexidade · Supply Chain & S&OP · Transformação Comercial com IA · Desenvolvimento de Lideranças

 +55 31 99984 5387

 allan@allanpimenta.com.br

 Florianópolis, Brazil

 [linkedin.com/in/allanpimenta](https://www.linkedin.com/in/allanpimenta)

Executivo sênior com 27 anos de trajetória em Vendas, Revenue Operations e Supply Chain, construída em ambientes de alta complexidade como Natura & Co, Ambev e UAU Inglesa. Especialista em assumir operações fragmentadas ou em escala extrema e transformá-las em sistemas de governança previsíveis e auditáveis.

Na Natura, geri P&L de R\$275 milhões/ano, com liderança direta de 18 gerentes e governança de um ecossistema de 120 líderes de negócio e 42.000+ consultoras ativas, em estrutura 100% remota e descentralizada. Entreguei crescimento de receita acima da média nacional em 9 anos consecutivos (incluindo dois anos de retração estrutural do canal), com resultado acima de meta em 7 dos 9 ciclos anuais e acurácia de forecast acima de 90% nas revisões mensais com a diretoria. Antes disso, criei do zero a primeira função nacional de Customer Experience da companhia, elevando o NPS corporativo de 70 para 84 e fazendo do Índice de Serviço Perfeito um KPI adotado por toda a organização. Em Supply Chain, geri uma das maiores redes logísticas de venda direta da América Latina, com 8 milhões de entregas/ano em 9 estados, reduzindo custo logístico em 18% e elevando a acurácia de inventário a 99,2%.

Desde 2016, fundei e dirijo a Voice Group, plataforma de consultoria estratégica e desenvolvimento de lideranças, onde formei 2.000+ líderes em programas corporativos para CPFL, Raizen e Patrus, e arquitetei do zero um stack proprietário de Revenue Automation com IA (LLM, WhatsApp Business API, HubSpot, n8n e Supabase) que automatiza 80%+ da qualificação de leads inbound em produção real, substituindo operação terceirizada e reduzindo CAC, a mesma disciplina de gestão de P&L de centenas de milhões aplicada à construção de tecnologia de receita do zero.

COMPETÊNCIAS

OPERAÇÕES & SUPPLY CHAIN

Supply Chain Management
S&OP e Planejamento de Demanda
Gestão de Centros de Distribuição
Logística Nacional e Internacional
Gestão de Fornecedores e SLA
Planejamento de Abastecimento e Estoque
Exportação e Supply Chain Internacional
Otimização de Custos Operacionais
WMS | TMS · ERP (TOTVS Protheus, SAP)

LIDERANÇA & GESTÃO

Liderança de Alta Performance
Revenue Operations
Customer Experience Management
Gestão de Equipes e Parceiros Operacionais
Cultura Operacional e Senso de Dono
Gestão de Mudanças
Cross-Functional Leadership
Gestão de Stakeholders

PROCESSOS, QUALIDADE & MELHORIA CONTÍNUA

Estruturação de Processos Operacionais
Padronização e Conformidade Operacional
Indicadores Operacionais e Dashboards
Melhoria Contínua e Gestão por KPIs
ISO 9001 | ISO 14001 (Auditor Certificado)

DADOS & TECNOLOGIA

Power BI · Excel Avançado
ERP (TOTVS Protheus | SAP)
KPIs e Dashboards Executivos
Data-Driven Decision Making

FORMAÇÃO ACADÊMICA

GRADUAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO

UFMG – UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
1997 – 2002

MBA, GESTÃO EMPRESARIAL

FGV – FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
2002 – 2003

PÓS GRADUAÇÃO EM LOGÍSTICA, SUPPLY CHAIN E TRANSPORTES

UNIVERSITY OF MIAMI | 2007 – 2008
360 HORAS · MÓDULO PRESENCIAL EM CORAL GABLES, FL

MESTRADO PROFISSIONAL EM ADMINISTRAÇÃO

(DISSERTAÇÃO ELABORADA E APROVADA NA QUALIFICAÇÃO; SEM DEFESA PÚBLICA, GRAU NÃO CONFERIDO)
FEAD | 2007 – 2009

IDIOMAS

PORTUGUÊS: NATIVO (C2)

INGLÊS: FLUENTE (C1)

ESPAÑHOL: FLUENTE (C1)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Founder | Managing Director

Voice Group | Nov / 2016 – Atual (Florianópolis/SC)

(Iniciado em paralelo à posição na Natura Cosméticos; dedicação integral a partir de março de 2023)

Plataforma de consultoria estratégica em operações comerciais e governança de receita para médias e grandes empresas. Antes de levar o modelo a clientes, estruturei e operei do zero o próprio sistema comercial com automação por IA, validando a tese em produção real.

- Assessoria executiva a CEOs e C-Level: reestruturação de GTM, governança de receita e rituais de performance para 15+ empresas
- Arquitetei stack proprietário de Revenue Automation (LLM, WhatsApp Business API, HubSpot, n8n, Supabase), substituindo agência terceirizada de qualificação e reduzindo CAC
- Estruturação de programas corporativos de desenvolvimento de liderança, incluindo CPFL (400 líderes em um único programa), Raizen e Patrus
- Resultados: 18 a 25% de ganho médio em previsibilidade de pipeline reportado pelos clientes | 80%+ da qualificação inbound automatizada em produção real | 2.000+ líderes e gestores desenvolvidos | autor de Decisões Corajosas (2024) · LinkedIn Top Voice · Top RH Influencer Brasil 2024

Gerente de Vendas Sênior

Natura Cosméticos | Mar / 2014 – Feb / 2023 | SC / MG

- Conduzi operações comerciais estratégicas em três territórios sucessivos: Ômega/SC (2014–2016), Águia/Norte e Leste MG (2016–2019) e Ouro de Minas/Grande BH (2019–2023), movimentações laterais que ampliaram progressivamente a complexidade e a escala de gestão. Escopo final: P&L de R\$275 milhões/ano, 18 Gerentes de Relacionamento diretos, governança de 120 Líderes de Negócio e 42.000+ consultoras ativas, em estrutura 100% remota e descentralizada com ciclos de execução de 21 dias.
- Sistema completo de governança de receita: pipeline reviews semanais, forecast executivo mensal e revisões trimestrais com a diretoria regional, com acurácia acima de 90% sustentada nos 9 anos
 - Co-criação do IAP (Índice de Alta Performance): framework com 7 indicadores ponderados, posteriormente adotado por toda a diretoria comercial nacional da Natura
 - Liderança da Digitalização do Canal (30%+ de conversão para lojas digitais) e do Natura Pay (inclusão financeira de 50%+); desenvolvimento de 100+ gerentes e 500+ líderes de negócio em estrutura 100% remota multiestatual
 - Resultados: crescimento de receita acima da média nacional nos 9 anos, incluindo dois anos de retração estrutural do canal (2015–2016); resultado acima de meta em 7 dos 9 ciclos anuais | Gallup Q12 acima de 90 por 7 anos, pico de 97 | acurácia de forecast acima de 90% nas revisões mensais com a diretoria regional

Gerente Nacional de Customer Experience | Customer Success

Natura Cosméticos | Jan / 2012 – Mar / 2014 | São Paulo, SP

- A Natura não tinha visibilidade centralizada sobre qualidade de serviço: logística, crédito, cobrança e atendimento operavam em silos, sem métricas compartilhadas. Fui chamado para resolver isso.
- Criei do zero a primeira função nacional de Customer Experience da Natura, integrando todas as funções de serviço sob um único framework de KPIs nacional. Liderança direta de 5 Gerentes Regionais
 - Desenvolvi o Pannel de Serviço Perfeito, dashboard executivo que conectou qualidade operacional à percepção do cliente em todas as regiões do Brasil, dando ao C-Level visibilidade em tempo real sobre performance de serviço pela primeira vez
 - Estruturei cadência completa de governança: Comitê Executivo de Clientes (mensal, C-Level) e Fórum Tático de Satisfação (semanal), com métricas e protocolos padronizados em cada nível
 - Coordenei SQUADS cross-funcionais de melhoria contínua cobrindo 46 setores com interface direta no cliente, aplicando modelo ágil antes de se tornar prática padrão no Brasil
 - Padronizei processos nacionais de atendimento e call center; conduzi programa de cultura customer-centric alcançando 800 gestores e trainees
 - Resultados: reclamações críticas reduzidas em 23% em 18 meses | NPS corporativo de 70 para 84 (+14 pontos, patamar world-class em venda direta) | Índice de Serviço Perfeito adotado como KPI de toda a organização | função criada do zero tornou-se unidade permanente da estrutura Natura

Gerente Regional de Logística e Serviços

Natura Cosméticos | Jan / 2008 – Jan / 2012 | Rio de Janeiro, RJ

(Promovido de Coordenador de Centro de Distribuição (Matias Barbosa/MG) em aproximadamente 12 meses)

- Responsável pela operação completa de Supply Chain e Serviço ao Cliente da Regional Central da Natura: 2 centros de distribuição (Matias Barbosa/MG e Uberlândia/MG), 10 transportadoras terceirizadas, 1.800 colaboradores terceirizados em 9 estados (MG, ES, RJ, TO e Centro-Oeste).
- Operei uma das maiores redes logísticas de venda direta da América Latina: 8 milhões de entregas/ano em 9 estados, com 10 operadores logísticos sob gestão direta de contratos, SLAs e budget
 - Liderei do zero o planejamento, aprovação de investimento de R\$70 milhões e ramp-up do CD de Uberlândia/MG, substituindo um modelo fragmentado por um hub único com tecnologia inédita no hemisfério sul (SSI Schaefer, Áustria); tornou-se o hub primário para Norte, Nordeste e Centro-Oeste do Brasil
 - Membro permanente do Board Executivo Regional e do Comitê de Planejamento Mercadológico (S&OP), conectando supply chain e comercial no nível de liderança
 - Resultados: acurácia de inventário 99,2% | custo logístico -18% | SLA de entrega acima de 96% | ruptura de produto 12% → 1,5%

Gerente Geral de Logística

Encapa Atacado e Varejo | Out/2005 – Nov/2007 | Belo Horizonte, MG

Estrutura logística fragmentada, sem ERP integrado, com performance de entrega gerando risco direto de receita. Contratado para redesenhar a operação do zero. Membro do Board Executivo. Liderança de equipe de 120+ colaboradores.

- Redesenho end-to-end da operação (processos, CDs, frota, contratos) e implantação completa do ERP TOTVS Protheus em matriz e filiais
- Transição estratégica de frota própria para terceirização total, reduzindo estrutura de custos fixos
- Resultados em 18 meses: economia anual de ~R\$500K via redução de overhead (~25%) | atrasos de entrega -85% · devoluções -77% · produtividade +19%

Gerente Geral de Supply Chain

UAU Inglesa | 2000 – 2005 | Belo Horizonte, MG

(Promovido de estagiário a Coordenador de Planejamento e Controle Logístico em 9 meses; a Gerente Geral em 7 meses adicionais)

Responsável pela gestão end-to-end de Supply Chain, do fornecedor ao consumidor final, com MRP e PCP próprios.

- Liderança do Projeto Broker (filiais em RS, BA e PE) e ramp-up de novo CD e Unidade Fabril em Santa Luzia/MG
- Sistema de reposição automática de insumos e distribuição internacional para Mercosul, América Central/Norte e África
- Formador e auditor interno certificado ISO 9001 e ISO 14001
- Resultados: crescimento de receita +36% em 2 anos | rupturas -50% | estoques -25%

Profissional de Vendas

Cia. Cervejaria Brahma (Ambev) | 1998 – 2000 | Belo Horizonte, MG

Execução comercial e expansão de canais de distribuição na região Oeste de BH, com foco em rentabilidade e penetração de mercado.

- Crescimento da Skol da 3ª para a 1ª posição em market share no território em menos de 2 anos
- Desenvolvimento de novos canais de distribuição com foco em margem e solidez comercial

CERTIFICAÇÕES E RECONHECIMENTOS

Top Voice LinkedIn (desde 2022) · Top RH Influencer Brasil 2024 (RH Summit) · Autor de Decisões Corajosas (2024) · Host do Podcast *Papo de Líder* (1.000+ episódios) · Professor convidado em MBAs executivos

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Mobilidade nacional · Disponibilidade para viagens frequentes · Trabalho presencial, híbrido ou remoto

