

FERNANDO BENZAQUEN HABIB DE FARIA

(73) 99982-6404 | Itabuna/BA | Disponibilidade para viagens e mudanças
fernando@fernandohabib.com | www.linkedin.com/in/fernando-habib

GESTÃO FINANCEIRA | INVESTIMENTOS | EXPANSÃO COMERCIAL

- Background consolidado em alta gestão financeira e comercial, liderança executiva de finanças, vendas e operações, alinhando P&L à estratégia e acelerando crescimento rentável.
- Expertise em FP&A, planejamento orçamentário, forecast e modelagem de negócios, convertendo dados em decisões e elevando previsibilidade de resultados.
- Competência em tesouraria, gestão de caixa e capital de giro, renegociação bancária e funding estruturado, fortalecendo liquidez e custo de capital.
- Habilidade em governança financeira, controladoria e compliance fiscal, com políticas e controles internos que reduzem riscos e ampliam transparência executiva.
- Sólida experiência em transformação digital e ERPs (incluindo SAP) para finanças e backoffice, padronizando processos e ampliando visibilidade para o C-level.
- Proficiência em estratégia comercial, pricing, canais e crédito, integrando finanças e go-to-market para expandir margens e recorrência de receita.
- Capacidade de conduzir M&A e expansão orgânica, do valuation e due diligence à integração, preservando sinergias e continuidade operacional.
- Desenvolvimento de equipes de alta performance e relações institucionais com bancos, conselho e fornecedores, sustentando governança e execução com foco em resultados.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Mestrado em Negócios e Inteligência Artificial – American Global Tech University – 2026 (em curso)
MBA em Assessoria de Investimentos – MELVER - 2025
MBA em Formação Broker – MELVER - 2025
MBA em Broker Global – IBMEC - 2020
Graduação em Administração de Empresas – UNIME – 2011

IDIOMAS

Inglês avançado | Espanhol intermediário

EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS

USA – Imersão Mercado Financeiro Global NY XP Investimentos - 2020
USA – Programa de Desenvolvimento de Líderes Harvard Business School - 2016
Inglaterra – Intercâmbio Cultural - 2015
Bélgica – Intercâmbio Cultural - 2013

TECNOLOGIAS E FERRAMENTAS

ChatGPT, Gemini, Canva, Figma Pro, Gamma, Miro, Adobe Creative Cloud, Autodesk, Row Zero, Microsoft Office, Power BI, Tableau, Looker Studio, Salesforce, CRM, SAP, Focco Lojas, eFinance, Notion for Education, Análise Preditiva, Análise Prescritiva, Data Mining, Design Thinking, Kanban, Scrum, OKR, Inbound Sales, SPIN Selling

CERTIFICAÇÕES E CURSOS COMPLEMENTARES

Certificação Anccord – 2021
Na Rota do Mercado Financeiro – Mever - 2024
Wealth Management, Family Office e Gestão de Recursos de Terceiros – PUC RS – 2024
Gestão Empresarial – EVCONS – 2023
Imersão Alta Performance e Produtividade – Raony Rosseti – MELVER – 2021-2022
Imersão Mercado de Opções – Raony Rossetti – MELVER – 2021
Formação em Opções Estruturadas – Renda Variável – Raony Rosseti – MELVER – 2021
Custos e Finanças – IDE Business School – 2020
Imersão sobre Renda Variável na B3 – XP Investimentos – 2019
Curso Formando Vencedores em Bolsa de Valores – Wert Educação – 2017

HISTÓRICO PROFISSIONAL

09/2025

SELL MARKET PLACE

(Empresa nacional do varejo com especialização em trade internacional)

- Executive leader e cofundador da Sell Marketing Place, estrutura empresarial dedicada à concepção, desenvolvimento e escalonamento de operações de comércio internacional, com foco em importação estratégica, private label e distribuição digital em marketplaces de alta performance.
- Responsável pela arquitetura do modelo de negócios, governança financeira e alocação eficiente de capital, integrando sourcing global, compliance regulatório, gestão de supply chain, formação de portfólio de produtos e estratégias de go-to-market orientadas por dados.
- A empresa atua como ponte entre investidores e oportunidades reais de mercado, convertendo capital em operações estruturadas com margens consistentes, previsibilidade de fluxo de caixa e indicadores robustos de retorno (ROIC, giro de estoque e eficiência de aquisição de clientes).
- Foco contínuo em escalabilidade, disciplina operacional e criação de valor sustentável, posicionando a Sell Marketing Place como plataforma de soluções integradas em importação, trade e comercialização de produtos.

10/2023 – 08/2025

EVIVVA LUIS EDUARDO MAGALHÃES | GRUPO BERTOLINI

(Empresa nacional de grande porte no segmento de moveis planejados)

Chief Financial Officer CFO

- Liderança de FP&A, Financiamento de Marca e de Vendas, Tesouraria, Fiscal e Controladoria, com foco em eficiência operacional e escalabilidade do negócio
- Implantação do SAP, padronizando processos financeiros e ampliando visibilidade para tomada de decisão executiva
- Seleção e viabilização de novo centro de distribuição, otimizando eficiência tributária e logística
- Estruturação de modelos de financiamento e políticas de crédito para sustentar crescimento e capital de giro
- Condução de iniciativas de M&A e crescimento orgânico, da avaliação de oportunidades à integração
- Alinhamento do plano financeiro ao plano operacional, sustentando crescimento de 46% em dois anos e faturamento médio mensal de R\$ 4,33 milhões
- Governança de indicadores e rituais executivos de performance, elevando previsibilidade de caixa e rentabilidade
- Relacionamento com bancos, conselho e fornecedores estratégicos, garantindo funding e compliance

08/2016 – 10/2024

GRUPO TODESCHINNI

(Empresa nacional de grande porte no segmento de moveis planejados)

Gestor Comercial

- Gestão de resultados de vendas na Bahia e liderança de rede de lojas Itálínea e Criare, com estruturação de rotinas comerciais, metas e rituais de performance.
- Prospecção e ativação de clientes (hunter) e expansão/retenção de carteira (farmer), com mapeamento de mercado, qualificação de leads e pipeline ativo.
- Negociação consultiva end-to-end, da proposta ao pós-venda, com capacitação de equipes em técnicas de vendas e atendimento.
- Monitoramento de indicadores de desempenho, com planos táticos para alavancar conversão, ticket e recorrência.
- Relacionamento estratégico com construtoras, imobiliárias, arquitetos e decoradores, fomentando parcerias e vendas corporativas.
- Planejamento e execução de eventos, feiras e missões comerciais, fortalecendo posicionamento das marcas e geração de demanda.
- Reconhecimento como Representante Comercial de maior crescimento na Criare em 2022/2023 e Troféu Destaque Nacional como gestor em 2018/2019/2021//2022/2023.
- Fortalecimento das marcas com evolução de resultados, incluindo crescimento reportado em Itálínea e Criare ao longo do período.

01/2009 – 06/2016

LOG TELECOM

(Empresa nacional de grande porte no segmento de aquisição)

Head Comercial

- Definição de estratégia comercial para crescimento de receita, aumento de volume e participação de portfólio, com expansão de capilaridade e base de clientes.
- Gestão de processos, planos de ação e KPIs financeiros/operacionais como inadimplência, prazos e sazonalidade.
- Roteirização e supervisão de vendas nos polos Bahia e Sergipe, elevando desempenho regional.
- Liderança e desenvolvimento de equipe multifuncional composta por 28 vendedores, 2 hunters, 3 supervisores de vendas, 2 coordenadores financeiros, 6 assistentes comerciais e 36 promotores.
- Implementação da mudança de recargas físicas para eletrônicas via POS e startup da regional 73 para distribuição e instalação.
- Gerenciamento de carteira com capilaridade superior a 3.000 pontos de venda; responsabilidade por 65% da receita na Bahia, com faturamento anual de R\$ 150 milhões e mensal de R\$ 13 milhões.
- Reconhecimento no Programa de Excelência Vivo (PEX) com qualificação Ouro e promoções sequenciais até a liderança regional.

03/2011 – Atual

FERNANDO HABIB – WEALTH MANAGEMENT

(Empresa de Consultoria Financeira)

Mentor e Advisor em Estratégia Financeira, Investimentos e Valuation

Atuação como conselheiro estratégico de empresários, investidores e empresas em fase de crescimento, reestruturação ou profissionalização, com foco em decisões de alto impacto relacionadas à alocação de capital, estruturação financeira, valuation, gestão de risco e preservação de valor.

Reconhecido pela capacidade de combinar visão estratégica, profundidade analítica e maturidade decisória em contextos de elevada complexidade, apoiando líderes na construção de clareza financeira, disciplina de execução e racionalidade econômica para sustentar crescimento com solidez.

Principais frentes de atuação:

- Estruturação de teses de investimento e estratégias de alocação de capital para empresários e investidores
- Avaliação econômico-financeira de ativos, empresas e negócios privados, com foco em valuation, retorno ajustado ao risco e criação de valor
- Desenvolvimento de modelos de gestão financeira, governança, planejamento e controle de risco
- Apoio direto a processos decisórios críticos, especialmente em cenários de pressão, incerteza ou expansão
- Mentoria estratégica para líderes, sócios e empresas em trajetória de crescimento, profissionalização ou reposicionamento
- Suporte à construção de visão patrimonial e empresarial de longo prazo, reduzindo assimetrias de decisão e elevando a qualidade da gestão

Impactos gerados:

- Elevação da previsibilidade financeira e da qualidade das decisões estratégicas
- Fortalecimento da estrutura patrimonial, financeira e de governança
- Redução de decisões emocionais e aumento da disciplina na alocação de recursos
- Mitigação de riscos não mensurados e maior proteção de valor
- Apoio à construção de negócios mais sólidos, escaláveis e financeiramente sustentáveis