

WILIAN TAKENAKA

Gerente de Performance e Inteligência de Negócios

Curitiba, Paraná, Brasil

Email: wilian.takenaka@icloud.com

Celular: +55 41 99256-2255

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/wilian-takenaka>

Site: www.wiliantakenaka.com.br

Executivo de Performance, Revenue Operations e Inteligência de Negócios, com experiência na estruturação de estratégias, indicadores, processos e soluções digitais para crescimento de receita, eficiência operacional, retenção de clientes e tomada de decisão executiva.

Atuação regional na operação Toyota do Grupo Lider, com responsabilidade sobre iniciativas de performance, CRM, BI, automação e inteligência artificial aplicada a 8 concessionárias nos estados do Paraná e Rio de Janeiro. Experiência na conexão entre marketing, vendas, pós-venda, seminovos, relacionamento e tecnologia, transformando dados e processos em inteligência prática para o negócio.

Formação em Gestão Comercial, pós-graduação em Planejamento de Negócios e MBA em andamento em Inteligência Artificial aplicada a negócios, Data Science e Big Data pela PUC. Formação complementar em Inteligência Artificial para Negócios pelo Insper e CMO, Chief Marketing Officer, pela StartSe University. Perfil hands-on, data-driven e orientado à construção de soluções que apoiam crescimento, rentabilidade, governança e eficiência operacional.

EXPERIÊNCIAS

Grupo Lider

Dezembro de 2022 até o momento.

Gerente de Performance e Inteligência de Negócios – Maio de 2026 até o momento.

Responsável pela estratégia de Performance, Revenue Operations, CRM, Business Intelligence e Inteligência Artificial aplicada à operação Toyota do Grupo Lider, abrangendo 8 concessionárias nos estados do Paraná e Rio de Janeiro.

- Liderança de iniciativas de performance comercial, CRM, BI, retenção, pós-venda, seminovos e inteligência de negócios.
- Gestão de orçamento de marketing e estratégias omnichannel de aquisição, conversão, retenção e fidelização de clientes, com foco em crescimento de receita, market share e rentabilidade.
- Estruturação de indicadores executivos, dashboards, governança operacional e rituais de acompanhamento junto à diretoria.
- Contribuição para crescimento médio anual de 7% na recorrência de clientes e receita de pós-venda por meio de estratégias de CRM, retenção, automação e inteligência comercial.
- Concepção e implantação de soluções próprias de CRM, Analytics, BI e IA para apoiar produtividade, retenção, tomada de decisão e eficiência operacional.
- Aplicação de IA em telefone, WhatsApp e campanhas de recall, com automação de contatos, análise de interações e feedback estruturado para gestão de performance.
- Criação de plataformas analíticas para retenção, recall, UIO, Market Share, produtividade operacional e acompanhamento executivo.
- Criação de sistema proprietário para gestão de seminovos, com foco em redução do Tempo Médio de Venda, otimização de estoque, giro, rentabilidade e capital investido.
- Atuação estratégica junto à diretoria na definição de iniciativas de crescimento, retenção, rentabilidade, experiência do cliente, transformação digital e inteligência de negócios.
- Gestão direta de 26 colaboradores.

Gerente Regional de Vendas, Marketing e CRM – PR e RJ – Novembro de 2023

Responsável pelas operações Toyota nos estados Paraná e Rio de Janeiro, abrangendo 8 unidades.

Gerente de Vendas, Marketing e CRM – Dezembro de 2022

Grupo Sulpar

Agosto de 2018 - dezembro de 2022 (Aquisição da Toyota Sulpar pelo Grupo Lider)

Gerente de Vendas, Marketing e CRM

Responsável por vendas, marketing, CRM e estratégia digital, com atuação em unidades Toyota e Kia.

- Gestão de vendas, marketing, CRM, canais digitais, campanhas comerciais e relacionamento.
 - Liderança de iniciativas de Growth Marketing, funil de vendas, geração de leads, SEO, inbound marketing, mídia digital e performance.
 - Estruturação de dashboards, indicadores, análises comerciais e rotinas de acompanhamento gerencial.
 - Desenvolvimento de projetos digitais voltados à conversão de leads, experiência do cliente e eficiência comercial.
 - Liderança de equipes comerciais, marketing, atendimento, mídias sociais, CRM e apoio operacional.
 - Participação em projetos de mudança estratégica e evolução da presença digital das marcas Toyota e Kia.
-

Grupo Via Porto

Junho de 2013 – agosto de 2018

Trajetória de crescimento iniciando como Consultor de Vendas e evoluindo para posições de supervisão, gerência comercial e gerência de marca, com atuação em vendas.

Gerente de Marca / Gerente de Vendas | Maio de 2016 a agosto de 2018

- Gestão comercial das operações de Curitiba, com foco em vendas, equipes, indicadores, rentabilidade e market share.
- Liderança de equipes, reuniões diárias, padronização de atendimento e desenvolvimento comercial.
- Atuação em vendas diretas, novos, usados, análise da concorrência e planejamento estratégico.

Gerente de Vendas | Novembro de 2015 a maio de 2016

- Gestão da operação comercial em Porto Alegre.
- Supervisão de vendas, liderança de equipe, treinamento e acompanhamento de performance.

Supervisor de Vendas | Agosto de 2014 a novembro de 2015

- Supervisão comercial, desenvolvimento de equipe e acompanhamento de metas.
- Padronização de atendimento, rotinas comerciais e apoio à gestão de vendas.

Consultor de Vendas | Junho de 2013 a agosto de 2014

- Atendimento ao cliente, vendas, organização de estoque, produtos financeiros e análise de preços.

FORMAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

- MBA em Inteligência Artificial aplicada a negócios, Data Science e Big Data | PUC | Em andamento
- Pós-graduação em Planejamento de Negócios | FAE Business School
- Formação em Gestão Comercial | Opet
- Inteligência Artificial para Negócios | Insper
- CMO, Chief Marketing Officer | StartSe University
- Power BI e Business Intelligence | Experium Data Analytics