



MAURO FABIO DOS SANTOS POPOVS

Brasileiro

Casado sem filhos

Contato

+55 11 94378 0808 – São Paulo | SP
mauropopovs@gmail.com

linkedin.com/in/mauro-popovs-17622166/

Objetivo Profissional

Profissional com +30 anos de experiência comercial e marketing, com atuação nos segmentos Corporativo, MICE e Lazer, com forte desenvolvimento de negócios, gestão de contas estratégicas, negociação consultiva e geração de receita. Busco integrar o time comercial, contribuindo para excelência no atendimento e experiência do cliente, maximização de receita com crescimento sustentável, fortalecimento da reputação da marca, com visão estratégica e performance.

Resumo Profissional

Desenvolvimento profissional consolidado na área de Vendas e Marketing, com experiência em:

Gestão de contas corporativas, MICE e Lazer.

Prospecção ativa e expansão de carteira de clientes.

Negociação de acordos comerciais.

Operação completa de grupos e eventos.

Gestão de funil de vendas, KPI's, forecast e análise de performance.

Relacionamento estratégico com agências, TMC's, operadoras e clientes premium.

Participação em feiras nacionais e internacionais, roadshows, e ações comerciais.

Integração de sistemas e criação de processos comerciais.

MAURO POPOVS

Experiência Profissional

2023 / 2026 – DIRETOR DE VENDAS E MARKETING

TEMPLAR.UNO

- Adaptação da comunicação e dos produtos e serviços dos DMCs internacionais ao mercado brasileiro, com desenvolvimento de ações e estratégias de marketing.
- Conversão em receita de novos negócios, com a condução de negociações de alto nível, através da captação de *leads* e gestão ativa de pipeline.
- Gestão completa do funil de vendas: Captação de novos negócios, elaboração de propostas, contratos e pós-venda. Rotina de visitas presenciais em São Paulo.
- Criação e realização de eventos de capacitação sobre destinos, ampliando o conhecimento e o engajamento dos profissionais do mercado.

2020 / 2023 – COUNTRY MANAGER BRASIL

ALIAN TOUR S.R.L (DMC ITÁLIA)

- Projeto de vendas de cotas de patrocínio, com receita de US\$ 130.000,00 (2022).
- Conversão em receita de novos negócios, com a condução de negociações de alto nível, através da captação de *leads* e gestão ativa de pipeline. Média de US\$ 3M ano.
- Criação e adaptação para participação de feiras do setor com criação de stand próprio.
- Atuação integrada com a diretoria e setor operacional no país de origem, assegurando execução impecável dos serviços comercializados.
- Gestão de KPI's, *forecast*, orçamento e relatórios com previsão de receita.
- Rotina de visitas comerciais presenciais em São Paulo e diversos estados do Brasil.

2016 / 2020 – COUNTRY MANAGER BRASIL

VERED HASHARON (DMC ISRAEL)

- Conversão em receita de novos negócios, com a condução de negociações de alto nível, através da captação de *leads* e gestão ativa de pipeline.
- Gestão comercial de vendas, com receita média anual de entre R\$ 3M a R\$ 4M.
- Implementação de estratégias de marketing e campanhas ativas, elevando performance e rentabilidade.
- Rotina de visitas comerciais presenciais em São Paulo e diversos estados do Brasil.
- Gestão de KPI's *forecast*, orçamento e relatórios com previsão de receita.

2015 / 2016 – GERENTE DE VENDAS

SAMPA HOUSING

- Atuação comercial, com foco em vendas corporativas de contratos de aluguel para expatriados.

2012 / 2014 – GERENTE COMERCIAL E EVENTOS

SEIVA CORPORATE

- Prospecção ativa de contas corporativas e eventos em São Paulo e Grande São Paulo, com crescimento superior a +50% da carteira em 12 meses.
- Atuação ativa de coordenação de eventos nacionais e viagens de incentivo.
- Gestão interina, mantendo carteira de clientes e receita em crescimento.

2000 / 2012 – DIRETOR DE CRIAÇÃO, EVENTOS E INCENTIVO

MI4 INCENTIVE MARKETING

- Direção de criação de viagens de incentivo e coordenação de eventos.
- Liderança de equipe de criação e coordenadores. Total de 10 pessoas
- Captação de clientes Internacionais com receita média entre US\$ 2M a US\$ 3M anuais.

1999 / 2000 – DIRETOR DE CRIAÇÃO E EVENTOS

PALEONT COMUNICAÇÃO

- Projeto de vendas de cotas de patrocínio, com receita de US\$ 60.000 (1999).
- Liderança de equipe de 08 pessoas no setor de criação e comercial.
- Criação de um portal de negócios digital sobre feiras internacionais.



MAURO FABIO DOS SANTOS POPOVS

Brasileiro

Casado sem filhos

Contato

+55 11 94378 0808 – São Paulo | SP
mauropopovs@gmail.com

linkedin.com/in/mauro-popovs-17622166/

Competências Técnicas

Sistemas: Wooba | Omnibees |
Infotravel | Amadeus | Sabre.

Indicadores: Budget | Forecast | KPI's |
Análise de concorrência.

Pacote Office: Excel | PowerPoint | Word
| Outlook.

Formulação e revisão de contratos.

Competências Comportamentais

Ótimo relacionamento e colaboração com
equipes multidisciplinares.

Escuta ativa.

Comunicação clara e negociação
consultiva e geração de novas
oportunidades.

Relacionamento interpessoal com
clientes, fornecedores e colegas.

Organização e disciplina.

Foco em resultados.

Visão estratégica.

Proatividade.

Atuação orientada a excelência na
entrega.

MAURO POPOVS

Experiência Profissional

1998 / 1999 - EXECUTIVO DE CONTAS

LUFTHANSA CITY CENTER / TT OPERADORA

- Prospeção e expansão da carteira ativa de agências de lazer e feiras na Alemanha, em São Paulo e Grande São Paulo, com aumento em 40% da carteira em 12 meses.

1996 / 1998 – COORDENADOR DE VIAGENS DE INCENTIVO

TOP TRAVEL AND TOURS PVT. LTD

- Gestão e expansão da carteira nos segmentos de viagens de incentivo.
- Criação e acompanhamento de acordos comerciais para viagens de incentivo.
- Participação ativa em feiras do setor e capacitação sobre destinos.

1988 / 1996 – AGENTE DE RESERVAS PLENO

VARIG S/A

- Rotina de atendimento no setor de reservas.
- **CUTOVER** (Implantação do sistema IRIS) em diversas cidades do país.

Idiomas

- INGLÊS – BÁSICO
- ESPANHOL - AVANÇADO

Formação Acadêmica

1996 / 2000 - GRADUAÇÃO EM PUBLICIDADE E MARKETING

ESPM – Escola Superior de Publicidade e Marketing

1986 / 1989 - TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

Colégio Rocha Marmo

Cursos Complementares

FEVEREIRO 2022 - CURSO DE REVENUE MANAGEMENT E ESTRATÉGIA

Oficina Executiva de Revenue / Vered Hasharon Office

JUNHO 2018 - CURSO EXCEL FUNDAMENTOS

Melius Treinamentos

JUNHO 2011 - CURSO SISTEMAS GDS AMADEUS / GDS SABRE

Amadeus Brasil / Sabre Brasil

QR CODE / Portfolio de trabalhos executados



TRABALHOS DE VENDAS E MARKETING



CRIAÇÃO E COORDENAÇÃO DE EVENTOS