

Davi Figueiredo Waltz

INTELIGÊNCIA DE MERCADO | ANÁLISE ESTRATÉGICA

Brasileiro, 39 | Rio de Janeiro - RJ • (21) 3190-5139 / (21) 98898-2703
waltz.davi@gmail.com • linkedin.com/in/daviwaltz

RESUMO

Gerente de Inteligência de Mercado com 14 anos de experiência, incluindo os últimos 5 à frente da inteligência de mercado da Rosatom para toda a América Latina e Caribe, com entregas que abastecem diretamente a diretoria e mais de 400 subsidiárias do grupo. Histórico de liderança de equipes multidisciplinares na Casa da Moeda do Brasil, com progressão consistente até o cargo de gerente. Especialista em transformar pesquisa complexa (entrevistas, dados setoriais, due diligence) em recomendações executivas que orientam decisões de entrada e priorização de mercado. Domínio de Python, SQL e Power BI aplicado à automação de processos analíticos.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

ROSATOM AMÉRICA LATINA 02/2020 - atual

- 60 meses consecutivos de entregas ininterruptas de inteligência de mercado para a diretoria, com monitoramento mensal de eventos e concorrência e relatórios mensais de notícias críticas, da pesquisa à entrega executiva.
- 50+ estudos estratégicos em energia, mineração, manufatura e tecnologia em 7 países da América Latina, com destaque para o mapeamento do mercado de manufatura aditiva na região, incluindo 15+ entrevistas em profundidade (espanhol/inglês) para validação de hipóteses e identificação de parceiros.
- Portfólio analítico contínuo, com perfis de país (country profiles) para 6 países com atualização semestral, 100+ perfis de empresas e background checks, 20+ perfis biográficos de executivos e autoridades, due diligence documental para M&A, mapeamento de stakeholders e scoring de parceiros estratégicos.
- Automatizei a triagem diária de 200+ e-mails e 2.000+ links de notícias com script VBA/Python, reduzindo o processo de horas para minutos. Uso de Python (pandas, Selenium/BeautifulSoup, matplotlib) para webscraping e análise exploratória.
- Aplicação de frameworks (PESTEL, Porter, SWOT, CAGE, TAM/SAM/SOM) e modelagem própria (regressão linear, break-even) para decisões de entrada e continuidade de mercados.
- Representação institucional em 30+ conferências internacionais (Lithium Latin America, Mexico Energy Forum, Energy Storage Summit, Nuclear Medicine Congress, Expomin, Exposibram).

CASA DA MOEDA DO BRASIL 01/2012 - 01/2020

Gerente de Novos Negócios e Inteligência de Mercado 08/2016 - 01/2020

- Promovido a gerente efetivo em 2018, após atuar como analista e gerente substituto. Estruturei do zero a área de Inteligência de Mercado, liderando equipe de 3 pessoas (administrador, economista, engenheiro), com criação de processos formais e programa de capacitação.
- Conduzi estudos de viabilidade comercial e financeira (break-even, volume mínimo) em rastreabilidade (sementes, bagagens), moedas digitais e autenticação biométrica, subsidiando decisões da diretoria sobre novos negócios digitais.

Gerente de Atendimento e Vendas ao Cliente 06/2015 - 08/2016

- Gestão de contratos institucionais (Polícia Federal, Ministério das Relações Exteriores) com equipe de 3 pessoas. Elevei o índice de satisfação do cliente de 55 para 80 pontos (escala 0-100) em 6 meses, via propostas comerciais renegociadas e melhorias de processo.

Gerente de Marketing 09/2014 - 06/2015

- Promovido a gerente da seção de marketing em 2014, liderando equipe de 4 pessoas (2 analistas, 1 assistente administrativa, 1 estagiária). Atuei como gerente executivo substituto durante ausências do titular, respondendo pela divisão de marketing.
- Interface entre o Comitê Rio 2016, a área técnica de cunhagem e a diretoria no desenvolvimento das medalhas comemorativas olímpicas, com responsabilidade sobre orçamento, precificação e estratégia comercial do produto. Selecionado para participar da elaboração do planejamento estratégico corporativo.

Analista de Planejamento e Controle de Vendas 01/2012 - 09/2014

- Estruturei relatórios mensais de indicadores comerciais (faturamento, funil de vendas, clientes potenciais) para múltiplos segmentos, e representei a empresa na World Money Fair (Berlim, 2014), maior feira mundial do setor.

B2W (Americanas/Submarino/Shoptime) 01/2011 - 12/2011

- Geri o ressuprimento automático de mais de 100 mil produtos de cauda longa em 7 departamentos, mantendo índice de faltas abaixo de 5%. Treinei a equipe do centro de distribuição na implantação do novo ERP Oracle.

HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS (in-house P&G) 01/2010 - 12/2010

- Controle de importações de insumos químicos sujeitos a exigências ANVISA/Exército, mantendo índice de atendimento acima de 95% e continuidade da produção da fábrica.

LANXESS ELASTÔMEROS DO BRASIL 04/2007 - 12/2009

- Seleção e negociação de fretes marítimos internacionais entre 7+ armadores para exportação de borracha sintética.

FORMAÇÃO

MBA em Marketing (FGV, 2016)
Bacharelado em Administração (UERJ, 2010)
Técnico em Eletrônica (CEFET-RJ, 2004)

IDIOMAS

Inglês fluente | Espanhol intermediário (leitura e escrita profissional; condução de entrevistas e reuniões de negócio)
Conferências internacionais em Alemanha, México, Argentina, Chile, República Dominicana e Panamá (2014-2024), incluindo Lithium Latin America (2022-2025) e World Money Fair (Berlim, 2014)

FERRAMENTAS E CURSOS

- Power BI | Python | SQL | Excel avançado | Git/GitHub
- Formação Executiva em BI e Business Analytics (FGV) | Marketing Estratégico e Inteligência de Mercado (FIA) | Fundamentos do Setor Elétrico Brasileiro (Instituto Acende Brasil)