



Antonio Marcos Silva de Oliveira

Brasileiro, casado, 51 anos, natural de Pinhalzinho/SC.
Avenida Tancredo Neves, 108, CEP 78098-235, Jardim Kennedy Cuiabá/MT
Telefone: **(65) 9 9337 0553**
E-mail: **antonio.marcos@terramt..com.br**

FORMAÇÃO

- Administração Comercio Exterior – Faculdade Cândido Rondon – Cuiabá/MT - 2006 –inconcluso.
- Ensino Médio - Escola Estadual Ferreira Mendes – Cuiabá/MT - 1994.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2019 – ATÉ A PRESENTE DATA – A Empresa Mato-grossense de Tecnologia da Informação - MTI

Cargo: Diretor-Presidente

Principais atividades: Resolver e tomar decisões estratégicas para o negócio, gerenciar os recursos e operações tanto na área de aquisições quanto nas demandas e solução de tecnologia. Atua como o ponto central de comunicação entre o operacional e o conselho de administração e Reuniões de Diretoria.

É responsável por determinar a direção estratégica da empresa e garantir que os objetivos sejam implementados por meio de etapas funcionais assumindo o comando na criação da cultura organizacional e capacitação dos Empregados públicos.

Atua com representante do Estado de Mato Grosso, no que concerne a área de tecnologia e inovação a nível nacional e internacional em feiras, congressos, worksopp, entre outros eventos.

2018 – 2019 – TERRA MT NEGÓCIOS E AUTOMÓVEIS e CONCESSIONÁRIA CAO A CHERYE SEMINOVOS, PERMUTA DE IMÓVEIS E AGRONEGÓCIO – Várzea Grande/MT.

Cargo: Diretor

Principais atividades Cherry: Reinauguração da Concessionária Caea Chery em Várzea Grande/MT, com o novo projeto da Caea após a compra da Chery no Brasil e compra e venda de automóveis novos e seminovos.

Principais atividades Terra MT: Desenvolvimento de treinamento com permutas de negócios de imóveis. Relacionamento com o segmento de construtoras. Compra e venda de imóveis, como fazendas e automóveis novos e seminovos.

2016 – 2018 – EMPRESAS CANOPUS - CANOPUS VEÍCULOS – Concessionária Toyota - Cáceres/MT

Cargo: Gerente Geral

Principais atividades: Reestruturação de pessoal. Treinamento de toda a equipe de venda, pós-venda e áreas administrativas na fábrica. Elevação do Dealer Evaluation de "D" para "B", programa de acompanhamentos de indicadores de performance. Investimento nos padrões de atendimento de uma concessionária ambientalmente correta. Certificação de padrões Toyota de venda TSW (Toyota Sales Way) e pós-venda TSM (Toyota Service Marketing) para deixar a empresa competitiva com padrões de lojas da capital. Trabalho forte e estratégico de redução de custos para tornar a empresa rentável. Trabalhos de

elevação de indicadores de venda de novos, seminovos, peças e serviços.

Participação em Goiania e Campo Grande do Treinamento de Gerente de Alta Performance, num conceito desenvolvido pela Toyota do Brasil, denomina "One Toyota", de integração das área de venda, pós-venda e administrativo como uma coisa só, pensar na empresa como um todo e não de forma repartida. Acompanhamento com metas semanais e nova visão de resultado com metas estabelecidas até 2025.

2014 – 2015 – CONCESSIONÁRIO ÁGUIA SINOTRUK CAMINHÕES – Cuiabá/MT

Cargo: Sócio-Proprietário

Principais atividades: Desenvolvimento de projetos de novos caminhões e divulgação de melhores práticas no segmento, ampliando a visão sobre este mercado que estava em baixa devido à crise. Qualificação financeira junto ao BNDES e FINAME preparando o caminho para estas operações. Desenvolvimento de treinamentos nas áreas operacionais, técnicas de armazenamento, técnicas de logística em portos, grandes empresas, cargas variadas.

Desenvolvimento de treinamentos junto à fábrica para atendimento de vários setores parceiros.

2011 – 2014 – MÁQUINAS JCB – Cuiabá/MT

Cargo: Gerente Geral

Principais atividades: Implantação e inauguração da nova loja em 2014. Qualificação de operadores de máquinas escavadeiras hidráulicas, retroescavadeiras, rolo compressor, compactador através de cursos e palestras em Dia de Campo. Em nossa gestão, trouxemos para Cuiabá importantes palestras para o setor, como "Usina de Asfalto Móvel", "Pedras" e "Compactação de Solos". Mato Grosso não tinha ainda conhecimento teórico de compactação de solo. Através de parceria com o Governo do Estado, foi demonstrado para os engenheiros técnicos da SINFRA a importância da Usina de asfalto móvel e não fixa, trazendo mais eficiência, qualidade e redução de custos. A convite da empresa, o técnico da JCB ministrou palestras na SINFRA com a participação de várias construtoras. Análise de pedras calcária, granito, basalto para construir o asfalto de maneira mais eficiente.

Reconhecimento dos trabalhos desenvolvidos na empresa promoveu uma viagem a Londres para Convenção da marca e visita à sede da JCB na Inglaterra.

2000 – 2010 – EMPRESAS CANOPUS – ORION VEÍCULOS – Várzea Grande/MT

Cargo: Gerente Geral

Principais atividades: Inauguração da nova loja em 2005, desde a validação do projeto junto aos engenheiros da Toyota do Brasil na criação de uma concessionária moderna com elevadores conceitos de padrões ambientais. Elevação da Orion Veículos ao patamar das 10 melhores concessionárias Toyota no Brasil com

certificação TSW Toyota Sales Way (vendas

– melhor compra) e TSM Toyota Service Marketing (Pós-Vendas – melhor posse). Reconhecimento internacional pela TMC Toyota Motor Corporation, com entrega de placa aotitular das Empresas Canopus, na Tailândia. Conceito padrão A no Dealer Evaluation nos anos 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 e 2010; programa de indicadores na área de venda, pós-venda, ambiental, financeiros, ISC e outros, com repercussão nas mídias pelo SINCODIV, pelos informativos da TOYOTA DO BRASIL, recebendo convites para apresentação de melhores práticas em Convenção da fábrica. Implantação com a equipe técnica do INDG Instituto de Desenvolvimento Gerencial dos projetos GMD – GerenciamentoMatricial de Despesas – e GMR – Gerenciamento Matricial de Receitas, a partir de 2005.

Participação em Convenções e Eventos da Rede Toyota. Treinamentos no conceito KAIZEN (melhoria contínua) com desenvolvimento e aplicação de vários processos de Kaizen internamente e na minha gestão, a Orion Veículos era sempre utilizada pela TDB para desenvolvimento de novos projetos e projetos-pilotos para a rede de concessionárias, comoo SGMP, DNA do Pós-Venda; sendo sempre uma referência nacional e mundial.

Desenvovimento do Programa Job Description que trata de políticas e descrição de funções, competências técnicas e departamentais que cada colaborador precisa ter no desempenhode sua função. Profissionalização dos processos de Recrutamento e Seleção, Contratação e Desligamentos. Gerador do processo de elevação à OSCIP do Instituto Canopus, então Fundação Canopus, em 2002. Vários prêmios e reconhecimento pelo trabalho desenvolvido, viagem à Argentina para conhecer o parque fabril da Toyota em Buenos Aires.

1997 – 2000 – EMPRESAS CANOPUS – CONCESSIONÁRIA TOYOTA VIA LÁCTEA – Cuiabá/MT

Cargo: Gerente Comercial

Principais atividades: Época da Toyota Bandeirante, a Canopus Veículos foi líder nacional devendas por 4 anos consecutivos através do trabalho de venda direta desenvolvido na nossa gestão para o Governo Estadual de vários estados como MT, RO, BA e PA. Implantação do Megadealer – programa de atendimento e prospecção de clientes. Transição da Canopus Veículos para Via Láctea Veículos, transformação total do conceito da loja e dos produtos daToyota. Participação em feiras e exposições, como a Agrishow de Rondonópolis em várias cidades pólos do Estado.

1987 – 1997 – REDE DE HOTEIS MATO GROSSO – Cuiabá/MT

Cargo: Gerente Comercial

Principais atividades: Ampliação da Rede de Hotel de 2 para 6 Hoteis. Participação efetiva no Programa Hora de Investir em MT, do Governador Dante de Oliveira. Viagem à várias capitais brasileiras para divulgação do Programa fomentando o turismo e o investimento no Estado. Parcerias com empresas dos mais variados ramos para treinamento e desenvolvimento de profissionais das áreas de turismo, saúde, educação, cultura, financeiras. Implantação de programa de Inteligência Corporativa para desenvolvimento dos padrões de atendimento e produção de eventos de renome nacional de empresas multinacionais dos vários segmentos. Filiação e implantação do conceito Best Western, trazendo modernidade e padrões mais elevados à rede hoteleira na grande Cuiabá. Parceria com Programas de qualificação de professores do estado e de universidades federais, através do Programa “Qualificar” desenvolvido pela SEDUC.

MEMBRO DOS CONSELHOS

- **Conselho de Administração da Empresa Mato-grossense da Tecnologia e informação – MTI** - O Conselho de Administração é o órgão superior de deliberação colegiada da Empresa Mato-grossense de Tecnologia da Informação – MTI.
- **Conselho Superior do Sistema Estadual de Tecnologia da Informação – COTEC**
- **Conselho Estadual da Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação do Estado de Mato Grosso** - é um órgão colegiado de caráter deliberativo que presta assessoramento ao Secretário de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação.
- **Conselho da Associação Brasileira de Entidades Estaduais de Tic – ABEP-TIC**
- **Conselho Temático de Inovação e Tecnologia - COINTEC** – O Conselho Temático de Inovação e Tecnologia - COINTEC, formado por empresários e representantes de entidades industriais, órgãos públicos, privados e instituições governamentais, tem por objetivo realizar ações que propiciem o fomento as atividades inovadoras e tecnológicas junto ao setor produtivo e industrial de Mato Grosso, tais como: - Realização de parcerias com universidades, centros de pesquisas e demais instituições correlatas de caráter público e privado visando à adoção de novas tecnologias e conhecimento por parte das indústrias; - Articulação de ações sinérgicas entre a indústria e as instituições governamentais e de ciência e tecnologia que desenvolvam processos e produtos inovadores; - Estimular as indústrias a adotarem modelos de processo de gestão da inovação; - Articulação de ações junto a organismos de financiamento que viabilizem recursos para projetos de tecnologia e inovação; - Articulação da interação dos diferentes agentes para divulgar case, produtos e processos inovadores; - Fomentar a inovação, a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico para a competitividade do setor produtivo; - Promover o debate com especialistas e autoridades na área de política industrial e de inovação e avaliar as políticas públicas para o setor.

QUALIFICAÇÕES E ATIVIDADES PROFISSIONAIS

- **Graduação no Curso Friedman – GRUPO FRIEDMAN CONSULTORIA E TREINAMENTO EM VAREJO – Abril/2006** – O Grupo Friedman vem desenvolvendo há 25 anos, soluções sob medida para empresas de diferentes portes e variados segmentos. Licenciado exclusivo pelo The Friedman Group no Brasil, alia a vasta experiência no mercado brasileiro ao conhecimento especializado, sempre alinhado às mais avançadas técnicas de venda, gestão e supervisão aplicadas mundialmente.
- **ExpoManagement 2006 – HSM INSPIRING IDEAS – Novembro/2006** – Desde a sua fundação, em 1987, a HSM acompanha o que há de mais inovador em gestão, trabalhando ao lado das lideranças de negócios para alcançar sua missão de transformar o país por meio do desenvolvimento de líderes e organizações. Hoje, a HSM é uma plataforma de conhecimento que faz a ponte entre o cenário global e a realidade brasileira, construindo redes colaborativas que impactam o desempenho das empresas e suas equipes, colocando as vozes mais importantes do mundo atual dos negócios em contato com executivos e gestores nacionais.
- **Certificação Internacional Dealer Evaluation** – concedido pela TMC Toyota

MotorCorporation, Conceito padrão "A" nos anos 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 e 2010. Programa que apresenta indicadores na área de venda, pós-venda, ambiental, financeiros, ISC e outros. Reconhecimento internacional pela TMC Toyota Motor Corporation, com entrega de placa ao titular das Empresas Canopus, na Tailândia.

- **Programa de Desenvolvimento de Liderança** – realizado pela SR Capacitação e Consultoria, autorizado exclusivo FranklinCovey, com carga horária de 16 (dezesesseis) horas.
- **48º Seminário Nacional de TIC para Gestão Pública** – realizado pela ABET-TIC Associação Brasileira de Entidades Estaduais de TIC, com carga horária de 26 (vinte e seis) horas.

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DO ESTADO DE MATO GROSSO

Como Diretor Presidente da Empresa Mato-grossense de Tecnologia da Informação – MTI, segue na liderança dos projetos de de tranforção digital do Estado de Mato Grosso, sendo eles:

- **MTI Xvia;**
- **MT Cidadão com a implementação de 50 serviços digitais até julho de 2022;**
- **MT Empresarial;**
- **Implantação da nova rede óptica no Centro Político Administrativo do Estado de Mato Grosso;**
- **Implantação da Nuvem Privada;**

PROGRAMA EM DESTAQUE A NÍVEL NACIONAL

O programa MT Cidadão está entre as 03 (três) melhores soluções tecnológicas da Brasil, no quesito impacto na vida do cidadão e da gestão pública em 2021 durante a 19ª edição do Prêmio Excelência em Governo Eletrônico (e-GV).

PARTICIPAÇÕES EM EVENTOS INTERNACIONAIS

- MWC 2022 (Mobile World Congress), Período: 26/02/22 a 03/03/2022 - Barcelona – Espanha - evento de grande valia para o estado de Mato Grosso uma vez que traz novas tecnologias no âmbito da administração pública com soluções de data center full-stack e campus inteligentes, bem como apresentação dos recentes produtos de datacom, ópticos e de armazenamento, dentre outras inovações tecnológicas.
- Missão Internacional ABEP-TIC EXPO DUBAI, Período - 05/03 a 12/03/2022 – Dubai. A Expo é um encontro gigantesco, realizado a cada cinco anos e que aborda temas como cultura, tecnologia, inovação, design e excelência humana, vindo a reunir mais de 190 países em um único local. O que de igual forma trará novas tecnologias para o estado de Mato Grosso.
- Missão brasileira à Estônia evento "e-Governance Conference 2022" – Período: 10

a 12 de maio de 2022 em Talin, convidado por meio da Embaixada do Brasil na Estônia e pelo Presidente Executivo da Associação Brasileira de Entidades Estaduais de Tecnologia da Informação e Comunicação-ABEP-TIC. A e-Governance Conference tem como objetivo a criação e compartilhamento das melhores práticas na área de transformação digital no setor público. Ao longo de três dias, a conferência discutirá os benefícios e desafios para criação de um governo integrado.

PARTICIPAÇÕES EM CURSOS E TREINAMENTOS

- Treinamento de Vendas Line Up Toyota – TOYOTA DO BRASIL S/A – Outubro/1999 – 9h.
- Venda Mais Carros – GRUPO CANOPUS – Setembro/1999 – 50h
- Treinamento de Vendas – RAV4 e Linha Toyota 2001 – TOYOTA DO BRASIL S/A -Dezembro/2000 – 9h
- Treinamento Megavendas – MEGADEALER AUTO MANAGEMENT – Novembro/2002 – 8h
- Treinamento Rally de Regularidades Hilux e Lançamento Land Cruiser Prado – TOYOTADO BRASIL S/A – Junho/2003 – 16h
- Treinamento Expedição Rumo Novos Recordes – TOYOTA DO BRASIL S/A – 2003 – 8h
- Conhecimentos Básicos de Mecânica Automotiva – MEGADEALER AUTO MANAGEMENT –Março/2004 – 8h
- Treinamento de Produto e Test Drive Revolução Total – TOYOTA DO BRASIL S/A –Março/2005 – 12h
- Kick Off Meeting Mr Corolla – TOYOTA DO BRASIL S/A – 2006 – 20h
- Congresso Mato-Grossense de Administração 2006 – CONSELHO REGIONAL DEADMINISTRAÇÃO DE MATO GROSSO – Setembro/2006 – 8h
- Toyota Dealer Convention 2006 – Costa do Sauípe/BA – 2006
- Plano de Recomendação 2007 TSM – TOYOTA DO BRASIL – 2007
- Team 21 Instrução Técnica para Especialização Automotiva – TOYOTA DO BRASIL S/A –2007
- Treinamento Sell One Buy One – TOYOTA DO BRASIL S/A – 2007
- Reunião Regional de Pós-Vendas – TOYOTA DO BRASIL S/A – Julho/2007
- Toyota Dealer Convention 2008 Ampliando Horizontes – São Paulo/SP – 2008
- I Encontro Empresa Canopus 2008 – EMPRESAS CANOPUS – Abril/2008
- Programa de Capacitação para a Área Comercial CCV Toyota – TOYOTA DO BRASIL –Fevereiro/2010
- Curso Atitude – Vencedores e Perdedores – BUSINESS CENTER TREINAMENTOS –Julho/2011
- Cuso de Eneagrama – INSTITUTO ENEAGRAMA SHALOM – Novembro/2013

NETWORK E RELACIONAMENTOS

- FIENT – Federação das indústrias do Estado de Mato Grosso

- ABEP-TIC - Associação Brasileira de Entidades Estaduais de TIC
- AEDIC Associação Empresarial do Distrito Industrial de Cuiabá, com a participação demais de 180 empresas.
- SINDIPETRÓLEO
- ASMAT
- Associação dos Produtores Rurais e Sindicato Rural.
- Associação Médica
- Trabalho de prospecção e acompanhamento em mais de 60 municípios do Estado de Mato Grosso
- Participações em Feiras e Exposições no Estado. Dia de Campo.
- SINCODIV – reuniões setoriais
- CDL Câmara de Diretores Lojistas
- Relacionamento com instituições financeiras, como Banco do Brasil, Bradesco, Safra, BV, Pan, Unicred, Sicredi.

REFERÊNCIAS PESSOAIS

- José Arthur Silveira – Diretor Regional – Empresas Canopus - (65) 9 9982 9679
- Paulo Henrique Borges – Diretor Nacional Adm Financeiro – Empresas Canopus -(65) 9 9968-5570

Cuiabá – MT, maio/2022.

Antonio Marcos Silva de Oliveira
(65) 9 9337 9553

