

Cleuber Luiz Sobrinho

Masculino, Casado(a), 1972-09-19 (51 anos)

Endereço: Rua Doutor Dercy Antônio Viesti, 35, Jardim Yeda, CEP: 13060-623 -

Campinas, SP, BR

(19) 99608-1529

E-mail: cleubergoias@gmail.com



OBJETIVO

Administração / Imobiliária / Meio Ambiente, Ecologia

SÍNTESE

Ampla experiência em licitações públicas, incluindo identificação de oportunidades, elaboração de editais, negociação, conformidade regulamentar, análise crítica de requisitos, e gerenciamento eficaz para obter contratos em diversos setores, contribuindo para o sucesso organizacional.

FORMAÇÃO

- Graduação em Engenharia Ambiental e Sanitária, Centro Universitário Leonardo da Vinci (UNIASSELVI) - 4/2023 a 6/2027 (cursando)
- Pós-Graduação em Gestão de Resíduos Sólidos Urbanos, Faculdade Alcance - FAAL - 5/2024 a 11/2025 (cursando)
- Pós-Graduação em Licitações e Compras Sustentáveis, Faculdade Alcance - FAAL - 5/2024 a 11/2025 (cursando)
- Pós-Graduação em Relações Internacionais, Faculdade Alcance - FAAL - 5/2024 a 11/2025 (cursando)
- Pós-Graduação em Gestão de Políticas Públicas e Projetos Sociais, Faculdade Alcance - FAAL - 5/2024 a 11/2025 (cursando)
- MBA em Gestão Ambiental e Desenvolvimento Sustentável, Centro Universitário Internacional UNINTER - 5/2024 a 5/2025 (cursando)
- Graduação em Gestão Pública, Centro Universitário FACVEST - UNIFACVEST - 1/2022 a 1/2024 (concluído)
- Técnico em Técnico em Guia de Turismo, Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza - 8/2022 a 6/2023 (concluído)
- Técnico em Técnico em Transações Imobiliárias, Centro Educacional de Niterói - CEN - 2/1991 a 2/1992 (concluído)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Diretor Presidente - Abrinter Associação Interbrasileira de Investidores em Energias e Recursos

Renováveis (Empresa de grande porte)

novembro de 2011 até o momento (12 anos e 6 meses)

Cidade: Brasília - Distrito Federal - Brasil

Atividades: Como Diretor Presidente da Abrinter Associação Interbrasileira de Investidores em Energias e Recursos Renováveis, minha experiência foi destacada por um forte compromisso com a sustentabilidade e a proteção ambiental. Coordenei a destinação correta de resíduos sólidos, garantindo um tratamento adequado ao meio ambiente. Prestei consultoria a empresas interessadas em atuar de forma sustentável e responsável junto aos governos. Além disso, promovi parcerias com entidades líderes em conscientização ambiental, incentivando entidades públicas a cumprirem seus compromissos ambientais e a evitarem impactos negativos ao meio ambiente.

Diretor da Delegação do Brasil - AdielSumus - Associação para o Desenvolvimento e Investimento

Empresarial na Lusofonia (Empresa de grande porte)

setembro de 2020 até o momento (3 anos e 8 meses)

Cidade: Lisboa - Portugal

Atividades: Como Diretor da Delegação do Brasil pela AdielSumus - Associação para o Desenvolvimento e Investimento Empresarial na Lusofonia, minha experiência foi marcada por um compromisso firme em defender os interesses e

direitos das empresas associadas. Representando a associação junto às entidades públicas, direcionei suas competências para o Brasil. Promovi a solidariedade entre os associados, harmonizando interesses em níveis gerais e institucionais. Furneci suporte técnico e consultoria através de serviços de informação e estudo, adaptando-me às necessidades das empresas associadas. Incentivei a valorização profissional dos colaboradores por meio de formação, especialização e promoção interna. Promovi produtos em exposições e feiras para impulsionar vendas no mercado interno e externo. Minhas iniciativas contribuíram para o progresso técnico, econômico e social, incluindo formação profissional. Gerenciei eficientemente pagamentos e encargos, garantindo a continuidade da associação e cumprimento de suas finalidades estatutárias, organizando serviços essenciais para manter sua atividade e alcançar seus objetivos de forma eficaz.

Sócio Administrador - Arcol - Projetos, Consultoria em Negócios e Empreendimentos Imobiliários Ltda.
(Empresa de médio porte)

junho de 1991 até o momento (32 anos e 11 meses)

Cidade: Campinas - São Paulo - Brasil

Atividades: Como Sócio Administrador da empresa, desempenhei um papel crucial na liderança e crescimento da empresa nos segmentos de consultoria, gestão empresarial e empreendimentos imobiliários. Minhas responsabilidades incluem: gestão de projetos, consultoria empresarial, desenvolvimento imobiliário, relações com clientes e parceiros, liderança e desenvolvimento de equipe, etc. Minha trajetória na Arcol destaca visão estratégica, habilidades de gestão e expertise técnica, contribuindo significativamente para o sucesso da empresa.

Diretor de Novos Negócios - Potivias Ambiental Ltda. (Empresa de médio porte)

junho de 2015 até maio de 2024 (8 anos e 11 meses)

Cidade: Macapá - Amapá - Brasil

Atividades: Ampla experiência focada no desenvolvimento de oportunidades inovadoras e lucrativas através da condução eficaz de concessões e PPPs, cujas responsabilidades incluem: a) Identificação ativa de oportunidades, análise de viabilidade e alinhamento com objetivos organizacionais; b) Negociação estratégica em acordos complexos com entidades governamentais e parceiros privados; c) Estabelecimento e gestão de parcerias estratégicas no setor público e privado; d) Coordenação de propostas vencedoras em processos de licitação; e) Supervisão abrangente de projetos de concessões e PPPs, assegurando o cumprimento de prazos e metas; f) Garantia de conformidade regulatória para minimizar riscos legais e operacionais; g) Minha extensa experiência nessa liderança evidencia minha capacidade de impulsionar o crescimento e rentabilidade da organização, enquanto mantém alinhamento estratégico com objetivos corporativos.

Diretor de Novos Negócios - Potivias Infra-Estrutura Ltda. (Empresa de médio porte)

junho de 2008 até maio de 2015 (6 anos e 11 meses)

Cidade: Natal - Rio Grande do Norte - Brasil

Atividades: Sólida experiência na condução de licitações públicas e desenvolvimento de oportunidades estratégicas, incluindo: a) Identificação proativa de oportunidades em processos de licitação pública, alinhadas aos objetivos da organização; b) Coordenação na elaboração de propostas técnicas e comerciais competitivas, assegurando a conformidade com requisitos do edital e demonstrando expertise em soluções eficazes; c) Liderança em negociações com órgãos governamentais, estabelecendo parcerias estratégicas para otimizar o sucesso em licitações; d) Colaboração na criação de parcerias com entidades públicas e privadas, ampliando oportunidades de negócios; e) Supervisão na implementação bem-sucedida de projetos oriundos de licitações públicas, garantindo o cumprimento das regulamentações e normas aplicáveis; f) Minha vasta experiência na gestão de processos de licitações públicas atesta minha competência em assegurar contratos e projetos em diversos setores, respaldando o crescimento e sucesso da organização.

Vereador e Presidente da Câmara - Câmara Municipal de Santa Clara D' Oeste/SP. (Empresa de pequeno porte)

janeiro de 2005 até dezembro de 2008 (3 anos e 11 meses)

Cidade: Santa Clara D' Oeste - São Paulo - Brasil

Último Salário: R\$ 3.000

Atividades: Desenvolvi ampla experiência como vereador e presidente da Câmara, demonstrando competência em diversos aspectos, incluindo: a) Elaboração de projetos de lei, decretos legislativos, resoluções, indicações, pareceres, requerimentos e outras proposições legislativas, contribuindo para a formulação de políticas públicas e melhorias para a comunidade; b) Participação ativa em Comissões Permanentes, desempenhando um papel fundamental na análise e

discussão de temas relevantes para a população, buscando soluções eficazes; c) Exercício de orientação na elaboração das leis, seja direcionando os trabalhos da casa legislativa ou presidindo o Plenário, incluindo a responsabilidade de emitir votos de desempate em deliberações cruciais, assegurando o avanço das agendas de interesse público; Essa experiência demonstra minha profunda compreensão e participação ativa no processo legislativo e na promoção do bem-estar da comunidade.

Diretor Comercial - Viatel - Construções e Comércio Ltda. (Empresa de médio porte)

janeiro de 1997 até março de 2005 (8 anos e 2 meses)

Cidade: Goiânia - Goiás - Brasil

Último Salário: R\$ 10.000

Atividades: Assumi amplas responsabilidades na gestão de licitações públicas, as quais abrangem: a) Liderança estratégica no desenvolvimento de vendas e negócios; b) Administração integral da área comercial, abrangendo a gestão de equipes, operações, estratégias de mercado e tarefas administrativas; c) Encarregado de identificar oportunidades, elaborar editais, negociar com órgãos governamentais e coordenar todo o processo, desde o registro inicial até o acompanhamento pós-licitação; d) Alcance bem-sucedido de contratos em diversos setores, demonstrando notável capacidade na análise crítica de requisitos, documentação técnica e comercial, bem como na elaboração de propostas competitivas; e) Gerenciamento de equipes e recursos com o intuito de otimizar o êxito em licitações complexas, desempenhando um papel de importância vital para o crescimento e êxito da organização.

Diretor Comercial - Pavicamp - Construções e Comércio Ltda. (Empresa de médio porte)

agosto de 1995 até dezembro de 1996 (1 ano e 4 meses)

Cidade: Campinas - São Paulo - Brasil

Atividades: Absorvi responsabilidades que incluem: a) Desenvolvimento de habilidades em negociações e vendas de serviços especializados, combinando expertise técnica e comercial com administração de unidades de negócios abrangendo áreas comerciais, operacionais e administrativas; b) Concepção e implementação de projetos estratégicos, acordos de parceria e a exploração de novas oportunidades de negócios; c) Abordagem estratégica e operacional voltada para alinhar os objetivos da empresa às necessidades dos clientes, com um foco contínuo no crescimento de vendas e na maximização da rentabilidade; d) Realização de estudos de viabilidade para projetos e expertise na regulamentação de contratos, incluindo a interação com diversas esferas governamentais, abrangendo governos federal, estaduais e municipais.

Chefe do Departamento de Planejamento - Erbeta - Empreendimentos e Construções Ltda.

(Empresa de médio porte)

maio de 1993 até maio de 1995 (2 anos)

Cidade: Campinas - São Paulo - Brasil

Atividades: Absorvi responsabilidades abrangentes na gestão de licitações públicas, que incluem: a) Captação, registro e análise de editais em procedimentos de compras governamentais, coordenando todas as etapas necessárias para participação em licitações em diversos órgãos públicos; b) Desenvolvimento de planilhas de custos e propostas técnicas, além de garantir o registro da empresa nos mais diversos órgãos públicos; c) Efetiva gestão de contratos e empenhos junto às instituições, resultando em contribuições significativas para o desempenho da área. Isso envolveu participação em cartas convites, tomadas de preços, concorrências, pregões eletrônicos e presenciais, elaboração de propostas comerciais e acompanhamento de todo o processo contratual até a assinatura; d) Manutenção de comunicação eficaz com as áreas internas para compartilhar informações relevantes sobre licitações ganhas e alinhar estratégias; e) Estabelecimento de relacionamentos institucionais com órgãos públicos, envolvendo a participação em reuniões para aperfeiçoamento do atendimento; f) Implementação de melhorias nos processos licitatórios, através da condução de ações e projetos da área, bem como da elaboração de documentos como ofícios, impugnações, argumentações, contra-razões, recursos, e demais medidas necessárias para assegurar o andamento eficiente dos processos.

Encarregado do Departamento de Licitações - Equipav S/A - Pavimentação, Engenharia e Comércio

(Empresa de grande porte)

setembro de 1987 até setembro de 1992 (5 anos)

Cidade: Campinas - São Paulo - Brasil

Último Salário: R\$ 3.000

Atividades: Absorvi responsabilidades abrangentes na gestão de licitações públicas, que incluem: a) Captação, registro e análise de editais em procedimentos de compras governamentais, coordenando todas as etapas necessárias para

participação em licitações em diversos órgãos públicos; b) Desenvolvimento de planilhas de custos e propostas técnicas, além de garantir o registro da empresa nos mais diversos órgãos públicos; c) Efetiva gestão de contratos e empenhos junto às instituições, resultando em contribuições significativas para o desempenho da área. Isso envolveu participação em cartas convites, tomadas de preços, concorrências, pregões eletrônicos e presenciais, elaboração de propostas comerciais e acompanhamento de todo o processo contratual até a assinatura; d) Manutenção de comunicação eficaz com as áreas internas para compartilhar informações relevantes sobre licitações ganhas e alinhar estratégias; e) Estabelecimento de relacionamentos institucionais com órgãos públicos, envolvendo a participação em reuniões para aperfeiçoamento do atendimento; f) Implementação de melhorias nos processos licitatórios, através da condução de ações e projetos da área, bem como da elaboração de documentos como ofícios, impugnações, argumentações, contra-razões, recursos, e demais medidas necessárias para assegurar o andamento eficiente dos processos.

CURSOS EXTRACURRICULARES

1. FBB 100 Correspondente Completo + LGPD - FEBRABAN - Federação Brasileira de Bancos - 12 horas - 2023
2. Parcerias Público-Privadas e Concessões - ENAP - Escola Nacional de Administração Pública - 30 horas - 2023
3. Planejamento no Setor Público - Escola de Gestão Pública do Estado do Ceará - 20 horas - 2023
4. Introdução sobre Mudança Climática - United Nations Institute for Training and Research (UNITAR) - 12 horas - 2023
5. Inferência Estatística para Avaliação Imobiliária - Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo - CRECI/SP - 4 horas - 2023
6. Tecnologia e Sustentabilidade - Universidade Católica de Brasília - UCB - 15 horas - 2023
7. Capacitação de Consultores na Metodologia Programa Empreender - Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil - CACB - 60 horas - 2022
8. ESG no Mercado Financeiro - ANBIMA Certificação e Educação - 8 horas - 2022
9. Administração Estratégica - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Sul - 40 horas - 2022
10. Fundamentos das Relações Internacionais - Fundação Getulio Vargas - FGV - 30 horas - 2022
11. Captação Externa de Recursos - Itaú Social - 6 horas - 2022
12. Avaliação Imobiliária (CNAI - PTAM) - Instituto Nacional de Educação à Distância - INED - 228 horas - 2021
13. Estratégia de Negócios - Fundação Bradesco - 20 horas - 2021
14. Gestão Financeira - Sebrae-SP - 3 horas - 2021

IDIOMAS

Espanhol - Básico

Viagens e visitas técnicas realizadas nos seguintes países: Argentina, Espanha, Itália, Portugal e Venezuela.

Inglês - Básico

INFORMÁTICA

Intermediário: Pacote Office, Photoshop, Windows

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

3 filhos, Disponibilidade para viajar, Disponibilidade para mudança, Habilitação (CNH): B