

Mudanças estratégicas na Lenovo

O novo Diretor de Canais da Lenovo Brasil, **Paulo Renato Rocha Fernandes** terá a responsabilidade de manter a área de canais voltada aos parceiros de negócios e ampliar a rede de relacionamento da empresa neste segmento. “Vamos reforçar o quanto a Lenovo é fundamental para esse público”, complementa Paulo Renato. “O objetivo maior será a aproximação com nossos canais e melhorias contantes nas políticas de relacionamento com esses parceiros”, complementa o executivo.

Paulo tem 19 anos de experiência na área de TI, sendo 17 anos na área de canal de vendas de distribuição. Anteriormente ao novo cargo, o executivo foi Diretor de Canais da Symantec para América Latina por cinco anos, sendo os dois primeiros como Diretor de Canais para o Brasil. Ocupou posições gerenciais como Diretor de Vendas e Marketing, Diretor de Operações e Produtos durante oito anos na Tech Data.

Já foi Gerente de Produtos e Negócios na distribuidora CI Compucenter e Analista de Sistemas na Itautec onde iniciou sua carreira profissional.

É graduado em Ciência da Computação pela Universidade Federal de São Carlos (UFSCar), Pós-Graduado em Administração pela Universidade Paulista (UNIP) e também Pós-Graduado em Marketing pela ESPM. Fluente em inglês e espanhol.

Francisco Julião, por sua vez, deixa o time de Transacional e fica responsável por Contas Internacionais. O diretor executivo terá como missão fortalecer e ampliar o relacionamento com os clientes que possuem contratos mundiais com a Lenovo. “Nesse momento de crise mundial o Brasil tornou-se atrativo para empresas internacionais, e essa confiança se converterá em investimentos em setores internos, tais como TI”, afirma Julião.

Formado em Engenharia Elétrica pela Universidade Federal do Ceará, Julião começou sua carreira na IBM há 13 anos como especialista de produtos e depois se tornou gerente de vendas no Departamento de Computação Pessoal onde trabalhava junto aos canais (parceiros de negócios nas regiões Norte e Nordeste do Brasil). Em 2005 com a aquisição da IBM pela Lenovo ficou responsável por gerenciar a Unidade de Negócios Relacionais, com foco no mercado corporativo voltado às grandes empresas.

Sobre a Lenovo

A Lenovo é a quarta maior companhia de computadores pessoais do mundo, com a meta de construir os melhores e mais inovadores produtos do mercado mundial, em tecnologia e em custo, comprometida com o sucesso e a confiança de seus clientes. O Grupo Lenovo foi formado mundialmente a partir da aquisição da antiga divisão de computação pessoal da IBM e possui seus principais centros de pesquisa em Yamato (Japão), Beijing, Shanghai e Shenzhen (China) e em Raleigh (Carolina do Norte/EUA). A empresa desenvolve, manufatura e comercializa no mundo todo, produtos tecnológicos e serviços confiáveis, de alta qualidade, seguros e fáceis de usar. Para mais informações sobre a empresa acesse: www.lenovo.com.br

Informações à Imprensa

Hill and Knowlton

Flávia Castro – assessora de contas
Telefone Comercial: (11) 5503-2872
E-mail: fcastro@hillandknowlton.com

Marcos Besse – supervisor de contas
Telefone Comercial: (11) 5503-2871
E-mail: mbesse@hillandknowlton.com