



HENRIQUE CONDE

EXECUTIVE PROFILE

Executivo de Estratégia, Desenvolvimento
de Negócios e Transformação Empresarial



*Especialista em transformar
desafios complexos em estratégias
claras, conectando pessoas,
processos e tecnologia para
acelerar o crescimento dos negócios.*



ESTRATÉGIA



RESULTADOS



LIDERANÇA



INOVAÇÃO



TRANSFORMAÇÃO



MINHA HISTÓRIA

"Toda transformação começa antes da primeira solução."

Ao olhar para minha trajetória profissional, percebo que existe um ponto em comum em todas as empresas pelas quais passei. Independentemente do segmento, do porte ou do desafio, sempre fui atraído por ambientes que precisavam evoluir.

Nunca enxerguei minha atuação apenas como marketing. Desde o início da carreira, o que realmente despertava meu interesse era compreender como as empresas funcionam, identificar seus gargalos e construir caminhos capazes de gerar crescimento de forma estruturada.

Muito antes da vida corporativa, foi o esporte que começou a moldar essa maneira de pensar. Como ex-atleta de voleibol, aprendi que resultados consistentes não acontecem por acaso. Eles são consequência de disciplina, preparação, estratégia, trabalho em equipe e da capacidade de tomar decisões sob pressão. Cada treino, cada campeonato e cada derrota ensinaram que grandes conquistas começam muito antes do momento decisivo.

Levei esses princípios para minha carreira profissional.

Ao longo de mais de vinte e seis anos, participei de projetos para empresas de diferentes segmentos, acompanhei lançamentos de produtos, transformações digitais, criação de startups, reposicionamento de marcas e desenvolvimento de novos negócios. Em todos esses momentos percebi que as melhores soluções raramente surgem da primeira ideia. Elas surgem quando existe tempo para compreender profundamente o problema.

Foi exatamente essa forma de pensar que me permitiu atuar em projetos desenvolvidos para empresas como Pfizer, Bayer, Unilever, Sony, Motorola, LG Electronics, Unimed Belém, Novartis, MSD, AstraZeneca e Aché, sempre por meio das organizações nas quais trabalhei.

Com o passar dos anos, percebi que minha carreira nunca foi construída em torno de cargos ou empresas. Ela foi construída em torno da transformação. Cada projeto representou uma oportunidade de conectar estratégia, pessoas, processos e tecnologia para tornar negócios mais simples, mais eficientes e mais preparados para crescer.

Hoje, olhando para essa trajetória, consigo resumir minha forma de atuar em uma única frase:

Meu trabalho não é apenas encontrar respostas. É compreender profundamente os desafios para construir soluções que realmente façam sentido para as pessoas e para os negócios.

"Minha carreira nunca foi sobre marketing. Sempre foi sobre transformar empresas para o próximo estágio de evolução."

QUEM SOU

"Mais do que desenvolver estratégias, meu trabalho é construir conexões."

Ao longo da minha carreira, percebi que empresas raramente deixam de crescer por falta de boas ideias. Na maioria das vezes, o verdadeiro desafio está em conectar pessoas, processos, tecnologia e estratégia em torno de um mesmo objetivo.

Foi exatamente nesse ambiente que construí minha atuação profissional.

Nunca enxerguei o marketing como um fim, mas como uma das ferramentas disponíveis para impulsionar negócios. Da mesma forma, nunca considerei tecnologia como solução por si só. Ferramentas só geram resultados quando fazem sentido para as pessoas que irão utilizá-las.

Por isso, antes de qualquer projeto, procuro compreender profundamente o negócio, sua cultura, seus objetivos, seus desafios e, principalmente, as pessoas que fazem parte dessa construção. Acredito que nenhuma transformação acontece de forma consistente quando é baseada apenas em processos. Ela precisa envolver entendimento, confiança e propósito.

Ao longo dos anos, desenvolvi uma característica que acabou se tornando uma marca da minha atuação profissional: transformar assuntos complexos em soluções simples, claras e executáveis.

Essa habilidade me permitiu atuar em projetos extremamente distintos — desde lançamentos de medicamentos, desenvolvimento de plataformas digitais e aplicativos, até criação de startups, reposicionamento de marcas, transformação digital e implantação de Inteligência Artificial.

Independentemente do segmento, minha forma de trabalhar permanece a mesma.

Primeiro observo.

Depois compreendo.

Só então começo a construir a solução.

Não acredito em respostas prontas, fórmulas engessadas ou modelos replicados sem contexto. Cada empresa possui sua própria história, seus próprios desafios e uma cultura única. Meu papel é entender essa identidade e desenvolver estratégias que façam sentido para aquela realidade.

Mais do que entregar projetos, busco deixar uma forma diferente de pensar. Gosto de construir estruturas que permaneçam funcionando mesmo depois que minha participação termina. Para mim, um projeto só é realmente bem-sucedido quando a empresa continua evoluindo de forma sustentável.

Essa talvez seja a melhor definição sobre quem sou:

Um profissional que conecta estratégia, pessoas e tecnologia para transformar desafios em oportunidades de crescimento.

"Não começo um projeto pensando na solução. Começo a entender profundamente o problema."

MINHA FILOSOFIA

"Simplificar não é reduzir. É tornar o complexo compreensível."

Ao longo da minha carreira, percebi que empresas raramente enfrentam problemas por falta de competência. Na maioria das vezes, elas convivem com processos complexos, excesso de informação, áreas desconectadas e dificuldades para transformar conhecimento em ação.

Foi observando esse padrão que desenvolvi minha filosofia de trabalho.

Nunca acreditei que a melhor solução fosse a mais sofisticada. Também nunca acreditei que tecnologia, marketing ou inovação, isoladamente, fossem capazes de transformar um negócio.

A verdadeira transformação acontece quando pessoas, estratégia, processos e tecnologia trabalham de forma integrada.

É exatamente nesse ponto que concentro minha atuação.

Antes de propor qualquer solução, procuro compreender profundamente o contexto da empresa. Entendo sua cultura, seus objetivos, seu mercado, seus clientes e as dificuldades que impedem seu crescimento. Só depois desse entendimento começo a construir uma estratégia.

Essa forma de trabalhar me acompanha desde o início da carreira e esteve presente em projetos completamente diferentes entre si. Seja no lançamento de um medicamento, na criação de uma startup, no desenvolvimento de um aplicativo, na modernização de uma marca ou na implantação de Inteligência Artificial, o processo sempre foi o mesmo: compreender primeiro, executar depois.

Acredito que simplificar não significa retirar valor de uma operação. Significa eliminar barreiras para que as pessoas entendam melhor, tomem decisões mais rápidas e consigam executar com mais eficiência.

Essa filosofia também orienta minha liderança. Gosto de participar da construção das soluções, compartilhar conhecimento, desenvolver pessoas e criar ambientes em que as equipes entendam não apenas o que fazer, mas por que estão fazendo.

Quando todos compreendem o propósito, a execução deixa de ser uma obrigação e passa a ser um compromisso coletivo.

Ao longo dos anos, uma frase passou a representar naturalmente minha atuação profissional.

Não foi criada como slogan. Surgiu das pessoas que trabalharam comigo.

"O Henrique sempre encontra uma solução."

Acredito que esse reconhecimento não acontece porque tenho todas as respostas, mas porque aprendi que a melhor forma de resolver problemas é começar fazendo as perguntas certas.

No fim, minha filosofia pode ser resumida em um princípio simples:

Nenhuma solução é realmente eficiente enquanto não puder ser compreendida, executada e sustentada pelas pessoas que fazem parte dela.

"Empresas não precisam de mais complexidade. Precisam de clareza para transformar estratégia em execução."

MEU MÉTODO

"Toda transformação começa muito antes da solução."

Ao longo da minha carreira, trabalhando com empresas de segmentos completamente diferentes, percebi que os desafios mudam, mas a forma de resolvê-los permanece surpreendentemente parecida.

Foi dessa observação que nasceu o método que utilizo para conduzir praticamente todos os projetos dos quais participo.

Não importa se estou diante de uma indústria farmacêutica, uma startup, uma fintech, uma empresa familiar ou uma organização tradicional. Antes de pensar em campanhas, tecnologias ou processos, sigo uma sequência que considero essencial para construir soluções consistentes.

Esse método não foi criado em uma sala de reunião. Ele foi desenvolvido ao longo de mais de duas décadas de experiência, observando empresas, acompanhando equipes, participando de grandes projetos e aprendendo, muitas vezes, com os próprios erros.

Hoje ele orienta a forma como analiso qualquer novo desafio.

O MÉTODO HC

OBSERVAR

Todo projeto começa pela observação.

Antes de propor mudanças, procuro entender como a empresa funciona na prática. Observo processos, comportamento das equipes, relacionamento com clientes, cultura organizacional e os pontos que realmente influenciam os resultados.

Não acredito em diagnósticos feitos apenas por apresentações ou relatórios.

É preciso enxergar a operação funcionando.

COMPREENDER

Depois de observar, procuro compreender.

Quais são as dores da empresa?

Quais são as expectativas da liderança?

Como o cliente percebe o negócio?

Onde estão os gargalos?

Quais processos geram valor e quais apenas consomem recursos?

Somente quando essas respostas ficam claras considero que existe informação suficiente para iniciar qualquer planejamento.

CONECTAR

Empresas normalmente possuem excelentes profissionais.

O problema é que, muitas vezes, cada área trabalha isoladamente.

Meu papel passa a ser conectar essas partes.

Marketing conversa com Comercial.

Tecnologia conversa com Operação.

Experiência do Cliente conversa com Produto.

Quando essas conexões acontecem, surgem soluções muito mais eficientes do que aquelas construídas de forma isolada.

SIMPLIFICAR

Este talvez seja o momento mais importante de todo o processo.

Acredito que uma boa estratégia precisa ser compreendida por todos.

Sempre procuro transformar assuntos técnicos, processos complexos e grandes volumes de informação em algo claro, objetivo e fácil de executar.

Simplificar nunca significou reduzir.

Significa tornar possível.

EXECUTAR

Estratégias excelentes não geram resultados sozinhas.

Execução é o momento em que planejamento deixa de ser intenção e passa a gerar impacto real.

Por isso acompanho os projetos de forma participativa, ajustando rotas, apoiando equipes e garantindo que aquilo que foi planejado realmente aconteça.

EVOLUIR

Nenhuma solução deve permanecer estática.

Mercados mudam.

Tecnologias evoluem.

Clientes mudam de comportamento.

Empresas precisam evoluir continuamente.

Por isso considero que todo projeto precisa ser constantemente revisado, medido e aprimorado.

Transformação não é um evento.

É um processo permanente.

O QUE ESSE MÉTODO GERA

Ao longo da minha trajetória, essa forma de trabalhar permitiu atuar em projetos extremamente diferentes, mantendo sempre a mesma lógica:

- Transformar conhecimento em estratégia.
- Transformar estratégia em execução.
- Transformar execução em crescimento.

Independentemente do setor, acredito que esse processo reduz riscos, aumenta a eficiência das equipes e cria soluções mais sustentáveis para o negócio.

"A melhor solução raramente é a primeira ideia. Ela é o resultado de observar, compreender e conectar antes de executar."

MINHA EVOLUÇÃO

"Cada empresa ampliou minha forma de enxergar os negócios."

Quando olho para minha trajetória profissional, não enxergo uma sequência de empresas. Vejo uma construção contínua de conhecimento.

Cada etapa trouxe desafios diferentes, ampliou minha visão sobre negócios e acrescentou competências que hoje fazem parte da forma como lidero projetos e tomo decisões.

Minha evolução nunca aconteceu por mudanças de cargo. Ela aconteceu pela capacidade de aprender com mercados distintos e aplicar esse conhecimento em novos contextos.

Cada experiência me preparou para a seguinte.

ATITUDE MÍDIA DIGITAL

Onde aprendi que grandes estratégias só geram resultados quando são executadas com excelência.

Foi o início da minha carreira e o ambiente onde construí minha base profissional.

Durante quase doze anos participei da organização de grandes congressos médicos, convenções de vendas, lançamentos de produtos e projetos nacionais para a indústria farmacêutica.

Ali compreendi que uma estratégia bem planejada só faz sentido quando consegue ser executada com precisão.

Também aprendi a importância do relacionamento, da gestão de fornecedores, da organização operacional e da confiança construída com clientes ao longo do tempo.

Foi nessa etapa que participei do lançamento nacional do Viagra e acompanhei a evolução da agência até atender mais de quarenta laboratórios farmacêuticos.

IUPI COMUNICAÇÃO

Onde a inovação deixou de ser diferencial e passou a ser responsabilidade.

Na IUPI comecei a integrar marketing, relacionamento, tecnologia e desenvolvimento de produtos.

Foi nesse período que participei da criação de soluções pioneiras para a indústria farmacêutica, utilizando aplicativos móveis para transformar a visita médica e substituir materiais impressos por experiências digitais.

Também participei de projetos estratégicos para empresas como Bayer, Unimed Belém, Sony e Unilever, ampliando minha visão sobre experiência do usuário, branding e transformação digital.

Foi nessa fase que percebi que inovação só gera valor quando resolve problemas reais.

VALIDEZ

Onde aprendi que boas ideias também dependem do momento certo para acontecer.

A Validez nasceu muito antes de temas como economia circular e ESG ganharem espaço nas empresas.

A proposta era reduzir desperdícios no varejo, aproximando consumidores de produtos próximos ao vencimento e criando benefícios para toda a cadeia.

Embora o mercado ainda não estivesse preparado para a ideia, a experiência mostrou a importância de validar modelos de negócio, compreender o tempo do mercado e construir estratégias de inovação conectadas ao comportamento das pessoas.

MARYNE

Onde o branding deixou de ser identidade visual e passou a representar cultura empresarial.

Na Maryne participei da modernização completa da marca.

Mais do que atualizar identidade visual e embalagens, o desafio foi reposicionar a empresa para um novo momento, fortalecendo sua percepção de valor e criando uma comunicação mais alinhada ao mercado.

Foi uma experiência que reforçou minha visão de que marcas fortes começam dentro da empresa e não apenas na publicidade.

2GO BANK

Onde compreendi a velocidade exigida pelos negócios digitais.

Participar da estruturação da área de marketing de uma fintech ampliou minha visão sobre produtos financeiros, tecnologia e construção de operações em ambientes de alta velocidade.

Foi um período de intenso aprendizado sobre inovação, integração entre áreas e desenvolvimento de soluções digitais.

VAMO MOBILIDADE

Onde aprendi que execução é tão importante quanto visão estratégica.

A VAMO foi provavelmente o projeto que mais desafiou minha capacidade de transformar estratégia em realidade.

Construímos uma startup regional de mobilidade com o objetivo de competir utilizando aquilo que grandes plataformas dificilmente conseguem oferecer: proximidade com a cultura local.

Em poucos meses alcançamos mais de 1.500 motoristas cadastrados, seis mil usuários e importantes parcerias institucionais.

Ao mesmo tempo, essa experiência trouxe um dos maiores aprendizados da minha carreira.

Percebi que velocidade não pode comprometer a qualidade da base tecnológica. Foi nesse projeto que compreendi definitivamente o valor da paciência para construir soluções realmente escaláveis.

Esse aprendizado continua presente em todas as decisões que tomo hoje.

CARNEIRO CONDE ADVOCACIA & CONSULTORIA

Onde todo o conhecimento construído ao longo da carreira passou a trabalhar de forma integrada.

Na Carneiro Conde reúne tudo aquilo que desenvolvi durante minha trajetória.

Estratégia.

Marketing.

Tecnologia.

Experiência do usuário.

Inteligência Artificial.

Transformação Digital.

Comunicação.

Simplificação de processos complexos.

O desafio passou a ser transformar operações jurídicas e tributárias altamente técnicas em soluções compreensíveis, acessíveis e apoiadas por tecnologia.

Mais do que digitalizar processos, o objetivo tornou-se democratizar o entendimento de operações complexas para facilitar a tomada de decisão de empresas e gestores.

Conclusão

Ao olhar para essa evolução, percebo que nenhuma empresa representou um ponto de chegada.

Cada uma foi uma etapa da construção do profissional que sou hoje.

Mais do que cargos ou empresas, minha carreira foi construída pela soma dos aprendizados, desafios e transformações vividas ao longo do caminho.

Hoje consigo enxergar essas experiências como partes de um mesmo propósito:

Conectar estratégia, pessoas e tecnologia para transformar negócios de forma sustentável.

"Minha carreira não foi construída por mudanças de cargo. Foi construída por mudanças de perspectiva."

GRANDES CASES

"Cada projeto trouxe um desafio diferente. O método para resolvê-los permaneceu o mesmo."

Ao longo da minha carreira, participei de projetos em segmentos completamente distintos. Embora cada empresa apresentasse desafios específicos, todos tinham algo em comum: a necessidade de transformar complexidade em resultados.

Mais do que listar empresas ou projetos, acredito que os cases abaixo representam momentos em que estratégia, execução e inovação caminharam juntas para gerar impacto real.

CASE 01

Pfizer

O desafio

O lançamento do Viagra representava um dos maiores desafios de comunicação da indústria farmacêutica brasileira. O objetivo não era apenas apresentar um novo medicamento ao mercado, mas construir confiança em torno de um tratamento cercado por dúvidas, preconceitos e questionamentos sobre sua segurança.

Minha contribuição

Participei da estratégia de comunicação e das ações nacionais de educação médica, colaborando na criação de materiais científicos, congressos, convenções e iniciativas voltadas ao relacionamento com profissionais de saúde.

O aprendizado

Grandes produtos não são vendidos apenas pela qualidade. Eles precisam construir confiança.

CASE 02

WebMeeting

O desafio

Anos antes das reuniões online se tornarem rotina, surgiu a necessidade de conectar equipes comerciais distribuídas pelo país em um único ambiente.

Minha contribuição

Particpei do desenvolvimento da WebMeeting, uma das primeiras plataformas brasileiras utilizadas para realização de convenções corporativas totalmente online, permitindo reduzir custos logísticos e ampliar o alcance dos eventos.

O aprendizado

A inovação acontece quando antecipamos necessidades que o mercado ainda não percebeu.

CASE 03

IUPI Comunicação

O desafio

A indústria farmacêutica utilizava predominantemente materiais impressos durante a visita médica, tornando o processo pouco dinâmico e difícil de atualizar.

Minha contribuição

Particpei do desenvolvimento de uma das primeiras iniciativas de aplicativos para iPad voltados à visita médica, transformando conteúdos científicos em apresentações interativas e fortalecendo a experiência entre propagandistas e médicos.

O aprendizado

Tecnologia só gera valor quando melhora a experiência das pessoas.

CASE 04

Unimed Belém

O desafio

Era necessário modernizar o relacionamento digital entre a cooperativa, seus beneficiários e cooperados, tornando os serviços mais acessíveis e organizados.

Minha contribuição

Particpei do desenvolvimento dos portais do Beneficiário e do Cooperado, estruturando uma experiência digital mais integrada, intuitiva e alinhada às necessidades dos usuários.

O aprendizado

Experiência do cliente começa muito antes do primeiro atendimento.

CASE 05

Ideal Produtos Ortopédicos

O desafio

Modernizar uma empresa com mais de 85 anos de história sem perder sua credibilidade construída ao longo do tempo.

Minha contribuição

Conduzi o reposicionamento da marca, a reformulação da identidade visual, das embalagens e da comunicação institucional, aproximando tradição e inovação.

O aprendizado

Reposicionar uma marca não significa abandonar sua história. Significa prepará-la para o futuro.

CASE 06

Validez

O desafio

Criar um modelo capaz de reduzir desperdícios no varejo muitos anos antes da popularização da economia circular e das práticas de ESG.

Minha contribuição

Particpei da construção da estratégia de negócios, do posicionamento da startup e da apresentação do projeto para grandes indústrias como PepsiCo, Colgate, Unilever, JBS e Tetra Pak.

O aprendizado

Boas ideias também dependem do momento certo para acontecer.

CASE 07

VAMO Mobilidade

O desafio

Construir uma plataforma regional capaz de competir em um mercado dominado por empresas globais.

Minha contribuição

Particpei da estruturação do posicionamento estratégico, da expansão da base de usuários e da criação de parcerias institucionais com Clube do Remo e Paysandu Sport Club.

Em apenas três meses, a plataforma alcançou mais de **1.500 motoristas cadastrados** e **6.000 usuários**.

Ao mesmo tempo, esse projeto trouxe um dos maiores aprendizados da minha carreira: compreender que velocidade não pode comprometer a qualidade da base tecnológica. A experiência reforçou a importância de construir soluções escaláveis desde o início.

O aprendizado

Crescimento sustentável depende tanto da estratégia quanto da solidez da tecnologia que a suporta.

CASE 08

Carneiro Conde Advocacia & Consultoria

O desafio

Traduzir operações jurídicas e tributárias altamente complexas para uma linguagem acessível, apoiando empresas na tomada de decisão.

Minha contribuição

Liderei o processo de transformação digital da empresa, desenvolvendo simuladores, agentes de Inteligência Artificial, ferramentas de apoio jurídico e soluções capazes de simplificar operações estruturadas, mantendo total aderência às bases legais e aos aspectos contábeis e fiscais.

O aprendizado

O conhecimento gera muito mais valor quando consegue ser compreendido por quem precisa tomar decisões.

Conclusão

Ao analisar esses projetos, percebo que nenhum deles foi marcado apenas pela tecnologia, pelo marketing ou pelo desenvolvimento de produtos.

O ponto em comum sempre foi a capacidade de compreender profundamente o desafio antes de construir qualquer solução.

É essa lógica que continua orientando minha atuação profissional e que pretendo levar para os próximos projetos.

"Os melhores cases da minha carreira não nasceram de grandes ideias. Nasceram da capacidade de compreender profundamente o problema antes de agir."

LIDERANÇA

"Resultados sustentáveis são construídos por pessoas, não por processos."

Ao longo da minha carreira, percebi que projetos podem ser planejados com excelência, tecnologias podem ser inovadoras e estratégias podem parecer perfeitas no papel. Ainda assim, nada disso gera resultados consistentes sem pessoas comprometidas e alinhadas ao mesmo propósito.

Foi essa percepção que moldou minha forma de liderar.

Nunca acreditei em uma liderança baseada apenas em autoridade ou cobrança. Sempre procurei estar presente na construção das soluções, participando desde a concepção até a execução. Não para centralizar decisões, mas para garantir que as equipes compreendam o propósito por trás de cada projeto.

Essa proximidade permite que as decisões sejam tomadas com mais segurança, reduz conflitos, fortalece a confiança e cria um ambiente em que as pessoas se sentem preparadas para contribuir.

Costumo dizer que liderança não é acompanhar apenas os resultados.

É acompanhar o caminho que leva até eles.

Ao conhecer profundamente a operação, consigo orientar equipes de forma mais assertiva, identificar obstáculos rapidamente e apoiar as pessoas antes que pequenos problemas se transformem em grandes desafios.

Essa característica também torna a cobrança mais justa.

Quando o líder conhece o processo, entende suas dificuldades e participa da construção da solução, o diálogo deixa de ser baseado em opinião e passa a ser baseado em conhecimento.

Ao longo da minha trajetória percebi que equipes não precisam apenas de direção.

Precisam de desenvolvimento.

Por isso sempre valorizei a transferência de conhecimento.

Acredito que um líder cresce quando consegue fazer outras pessoas crescerem.

Quando um profissional aprende, ganha autonomia e passa a resolver problemas sozinho, toda a organização evolui.

Da mesma forma, sempre fui muito claro em relação aos valores que considero inegociáveis.

Competência pode ser desenvolvida.

Conhecimento pode ser adquirido.

Experiência pode ser construída.

Mas compromisso, responsabilidade, ética e respeito são escolhas individuais.

Esses princípios sempre foram a base das equipes que formei e dos projetos que conduzi.

Minha liderança foi fortemente influenciada pelo esporte.

Como ex-atleta de voleibol, aprendi que nenhuma equipe vence apenas porque possui grandes talentos.

Os melhores resultados acontecem quando todos entendem seu papel, confiam uns nos outros e trabalham por um objetivo comum.

Esse aprendizado continua presente em todas as equipes que lidero.

Hoje, quando olho para minha trajetória, percebo que meu maior objetivo como líder nunca foi apenas entregar bons projetos.

Foi desenvolver pessoas capazes de entregar resultados mesmo quando eu não estiver mais presente.

Porque acredito que esse é o verdadeiro legado de uma liderança.

MEUS PILARES DE LIDERANÇA

Liderança Participativa

Participo da construção das soluções, acompanhando equipes da estratégia à execução.

Desenvolvimento de Pessoas

Compartilho conhecimento para formar profissionais mais preparados e autônomos.

Confiança

Relacionamentos sólidos são construídos com transparência, respeito e coerência entre discurso e prática.

Execução

Boas ideias só geram valor quando são implementadas com qualidade e consistência.

Responsabilidade

Compromisso, ética e responsabilidade são valores que considero inegociáveis em qualquer equipe.

"Meu maior resultado nunca foi apenas entregar projetos. Foi desenvolver pessoas capazes de construir os próximos."

RESULTADOS

"Resultados não são consequência do acaso. São consequência de estratégia, execução e consistência."

Ao longo da minha carreira, aprendi que resultados não podem ser analisados isoladamente.

Um número, por si só, representa apenas uma consequência.

O verdadeiro resultado está na transformação que ele gera para a empresa, para as equipes e para os clientes.

Por isso, sempre procurei medir meu trabalho não apenas pelo volume de projetos entregues, mas pelo impacto que essas iniciativas produziram ao longo do tempo.

Em diferentes segmentos, desafios e modelos de negócio, mantive uma característica constante: utilizar estratégia, inovação e execução para transformar objetivos em resultados concretos.

Cada número apresentado nesta página representa muito mais do que um indicador.

Representa empresas que cresceram.

Marcas que evoluíram.

Projetos que saíram do papel.

Equipes que se desenvolveram.

Clientes que passaram a enxergar novas oportunidades.

Mais do que métricas, esses resultados contam a história da construção de uma carreira dedicada à transformação dos negócios.

RESULTADOS EM NÚMEROS

26+

Anos de experiência

Conectando estratégia, desenvolvimento de negócios, marketing, branding e transformação empresarial.

40+

Laboratórios Farmacêuticos

Relacionamento construído ao longo de onze anos na Attitude Mídia Digital.

300+

Congressos Médicos

Planejamento, coordenação e execução de eventos nacionais para a indústria farmacêutica.

100+

Feiras Corporativas

Projetos desenvolvidos para relacionamento, posicionamento de marca e geração de negócios.

50+

Convenções Nacionais de Vendas

Integração entre equipes comerciais, treinamento e lançamento de produtos.

18

Grandes Indústrias

Projeto Validez apresentado para empresas como PepsiCo, Colgate, Unilever, JBS, Tetra Pak e outras lideranças nacionais.

1.500+

Motoristas Cadastrados

Base construída pela startup VAMO nos primeiros meses de operação.

6.000+

Usuários

Clientes ativos conquistados em apenas três meses de lançamento da plataforma.

85

Anos de História

Empresa Ideal Produtos Ortopédicos totalmente reposicionada por meio de branding, comunicação e modernização institucional.

RESULTADOS QUE NÃO APARECEM EM PLANILHAS

Nem todos os resultados podem ser medidos apenas por indicadores.

Alguns deles permanecem mesmo depois que o projeto termina.

Ao longo da minha carreira tive a oportunidade de:

- Estruturar áreas de marketing do zero.
- Criar modelos de negócio para startups.
- Modernizar empresas tradicionais.
- Desenvolver produtos digitais.
- Implantar Inteligência Artificial em operações empresariais.
- Transformar processos complexos em soluções compreensíveis.
- Desenvolver equipes mais preparadas e autônomas.
- Aproximar estratégia da execução.

São resultados que continuam gerando valor mesmo após o encerramento de cada projeto.

O QUE APRENDI SOBRE RESULTADOS

Ao longo desses anos compreendi que crescimento sustentável não acontece por acaso.

Ele nasce quando estratégia, pessoas, processos e tecnologia trabalham na mesma direção.

Por isso, mais do que perseguir números, sempre procurei construir estruturas capazes de continuar produzindo resultados no longo prazo.

Essa continua sendo minha principal forma de medir o sucesso de qualquer projeto.

"Os melhores resultados da minha carreira não foram apenas os números que alcancei, mas as transformações que permaneceram depois que cada projeto terminou."

VISÃO DE FUTURO

"O futuro das empresas não será definido pela tecnologia. Será definido pela capacidade de utilizá-la para resolver problemas reais."

Ao longo da minha carreira, acompanhei diferentes ciclos de transformação.

Vi a internet mudar a forma como as empresas se comunicam.

Vi o marketing migrar do impresso para o digital.

Particpei da chegada dos dispositivos móveis ao ambiente corporativo.

Contribuí para iniciativas pioneiras de digitalização na indústria farmacêutica.

Acompanhei o nascimento das startups.

E, mais recentemente, participei da implantação de soluções baseadas em Inteligência Artificial.

Essas mudanças reforçaram uma convicção que permanece presente em minha forma de atuar:

A tecnologia nunca foi o objetivo. Ela sempre foi o meio.

O verdadeiro diferencial continuará sendo a capacidade das empresas de compreender profundamente seus clientes, conectar áreas, simplificar processos e tomar decisões mais inteligentes.

Nos próximos anos, acredito que as organizações mais competitivas serão aquelas capazes de integrar quatro pilares fundamentais:

Estratégia.

Pessoas.

Dados.

Tecnologia.

Nenhum desses elementos, isoladamente, será suficiente.

A Inteligência Artificial, por exemplo, transformará profundamente a maneira como trabalhamos, mas continuará dependendo de pessoas capazes de fazer as perguntas certas, interpretar informações e tomar decisões responsáveis.

Da mesma forma, automação não substituirá estratégia.

Dados não substituirão experiência.

E tecnologia não substituirá liderança.

O papel do executivo passa a ser ainda mais relevante.

Será necessário conectar esses elementos para construir empresas mais eficientes, mais humanas e mais preparadas para um ambiente de mudança constante.

Acredito que veremos organizações cada vez menos divididas por departamentos e cada vez mais orientadas por experiências, jornadas e resultados.

Marketing deixará de ser apenas comunicação.

Tecnologia deixará de ser apenas suporte.

Dados deixarão de ser apenas indicadores.

Tudo passará a fazer parte de uma mesma estratégia.

É exatamente nesse ambiente que acredito poder gerar maior valor.

Minha experiência sempre esteve na interseção entre negócios, pessoas, inovação e execução.

Continuarei direcionando minha carreira para ajudar empresas a compreender a complexidade do futuro e transformá-la em crescimento sustentável.

Porque acredito que o maior desafio das organizações não será acompanhar a velocidade das mudanças.

Será desenvolver clareza para decidir quais mudanças realmente importam.

COMO ENXERGO OS PRÓXIMOS ANOS

Inteligência Artificial

Como ferramenta de apoio à decisão, aumento de produtividade e democratização do conhecimento.

Transformação Digital

Mais do que digitalizar processos, será necessário redesenhar modelos de negócio.

Experiência do Cliente

Empresas vencedoras serão aquelas que reduzirem atritos e simplificarem jornadas.

Liderança

Líderes deixarão de ser apenas gestores de equipes para se tornarem facilitadores da transformação.

Dados

A vantagem competitiva não estará em possuir informações, mas em transformá-las em decisões.

Inovação

Será cada vez menos sobre criar algo novo e cada vez mais sobre resolver problemas de maneira diferente.

Minha Convicção

Acredito que as empresas que mais crescerão nos próximos anos não serão necessariamente as que mais investirem em tecnologia.

Serão aquelas que conseguirem integrar estratégia, pessoas, dados e inovação para construir soluções simples, escaláveis e centradas no cliente.

É exatamente nesse tipo de transformação que pretendo continuar atuando.

"O futuro pertence às empresas que conseguirem transformar tecnologia em clareza, estratégia em execução e inovação em valor para as pessoas."

MARCAS E SETORES

"Cada mercado trouxe um desafio diferente. Todos contribuíram para ampliar minha visão sobre negócios."

Ao longo da minha carreira, tive a oportunidade de atuar em projetos para empresas de diferentes portes e segmentos.

Essa diversidade ampliou minha capacidade de compreender modelos de negócio distintos, adaptar estratégias às características de cada mercado e desenvolver soluções alinhadas às necessidades específicas de cada organização.

Independentemente do setor, mantive a mesma forma de atuar: compreender profundamente o negócio, conectar pessoas, processos e tecnologia e transformar desafios em oportunidades de crescimento.

Foi essa experiência multidisciplinar que consolidou minha visão sobre inovação, relacionamento, desenvolvimento de negócios e transformação empresarial.

SETORES DE ATUAÇÃO

INDÚSTRIA FARMACÊUTICA

Aché • AstraZeneca • Bayer • Cimed • MSD • Novartis • Pfizer

Principais experiências

- Lançamento nacional do Viagra (Pfizer).
 - Projetos de educação médica.
 - Congressos médicos.
 - Convenções nacionais.
 - Aplicativos para visita médica.
 - Comunicação científica.
 - Relacionamento com profissionais de saúde.
-

SAÚDE

Unimed Belém • Ideal Produtos Ortopédicos

Principais experiências

- Portais do Beneficiário e Cooperado.
 - Transformação Digital.
 - Experiência do Usuário.
 - Branding.
 - Reposicionamento institucional.
-

TECNOLOGIA

LG Electronics • Motorola • Sony

Principais experiências

- Desenvolvimento de campanhas.
 - Lançamento de produtos.
 - Estratégias de comunicação.
 - Relacionamento com clientes.
-

BENS DE CONSUMO

Colgate • JBS • PepsiCo • Sadia • Seara • Tetra Pak • Unilever

Principais experiências

- Desenvolvimento de novos negócios.
 - Estratégias comerciais.
 - Branding.
 - Projetos de inovação.
 - Economia circular.
-

FINTECH

2GO Bank

Principais experiências

- Estruturação da área de Marketing.
 - Desenvolvimento de Produtos.
 - Transformação Digital.
-

MOBILIDADE

VAMO Mobilidade Urbana

Principais experiências

- Desenvolvimento de startup.
 - Estratégia de crescimento.
 - Expansão regional.
 - Parcerias institucionais.
-

JURÍDICO E CONSULTORIA

Carneiro Conde Advocacia & Consultoria

Principais experiências

- Inteligência Artificial.
 - Transformação Digital.
 - Estratégia Empresarial.
 - Simplificação de operações complexas.
 - Desenvolvimento de ferramentas de apoio à decisão.
-

COMPETÊNCIAS CONSOLIDADAS

Ao atuar em mercados tão distintos, desenvolvi uma visão integrada dos negócios, compreendendo que, independentemente do segmento, os maiores desafios das empresas costumam estar relacionados aos mesmos pilares:

- Estratégia.
- Pessoas.
- Processos.
- Tecnologia.
- Execução.

Foi essa combinação de experiências que consolidou minha capacidade de adaptar métodos, liderar transformações e construir soluções para diferentes contextos empresariais.

"Mercados diferentes. Desafios diferentes. O mesmo compromisso com estratégia, inovação e resultados."

ENCERRAMENTO

"Toda carreira deixa resultados. Poucas deixam um legado."

Ao longo da minha trajetória, tive a oportunidade de participar de projetos que transformaram marcas, desenvolver estratégias que impulsionaram negócios e trabalhar ao lado de pessoas extraordinárias.

Cada empresa, cada desafio e cada projeto contribuíram para construir a forma como enxergo liderança, inovação e crescimento.

Mas, olhando para trás, percebo que o mais importante não foram os cargos que ocupei nem os projetos dos quais participei.

O mais importante foi compreender que empresas são construídas por pessoas.

Tecnologias evoluem.

Mercados mudam.

Produtos são substituídos.

Processos são redesenhados.

O que permanece são as pessoas que ajudam outras pessoas a evoluírem.

Sempre procurei desenvolver projetos capazes de gerar resultados, mas também de deixar estruturas mais sólidas, equipes mais preparadas e organizações mais fortes do que estavam antes da minha chegada.

É isso que considero meu verdadeiro papel como executivo.

Não acredito que liderança seja sobre ocupar posições de destaque.

Acredito que liderança seja criar condições para que outras pessoas consigam entregar o seu melhor.

Também não acredito que inovação esteja apenas na tecnologia.

Ela nasce da curiosidade, da capacidade de observar, disposição para aprender continuamente e da coragem de questionar modelos que já não fazem mais sentido.

Depois de mais de duas décadas atuando em mercados diferentes, continuo movido pela mesma inquietação que esteve presente desde o início da minha carreira:

Compreender profundamente um desafio antes de construir qualquer solução.

É essa forma de pensar que pretendo continuar levando para cada empresa, cada projeto e cada equipe com a qual tiver a oportunidade de trabalhar.

Porque acredito que grandes resultados são consequência de decisões consistentes.

E decisões consistentes começam com uma compreensão verdadeira dos problemas que desejamos resolver.

Meu compromisso continua sendo o mesmo:

Construir estratégias.

Desenvolver pessoas.

Conectar tecnologia aos negócios.

Transformar complexidade em clareza.

E ajudar empresas a evoluírem de forma sustentável.

Mais do que entregar projetos, quero deixar uma contribuição que continue fazendo sentido muitos anos depois da minha participação.

Se, ao final da minha carreira, as pessoas lembrarem que ajudei empresas a crescer, equipes a evoluir e desafios complexos a se tornarem oportunidades, terei a certeza de que cumpri meu propósito.

Henrique Conde

Executivo de Estratégia e Transformação de Negócios

Minha convicção

"Transformar desafios complexos em estratégias claras não é apenas o que faço. É a forma como escolhi construir minha carreira."

Obrigado pelo seu tempo.

Será um prazer contribuir para os próximos desafios da sua organização.

 henrique@iupicomunicacao.com.br

 +55 11 96865-5091

 www.henriqueconde.com.br

 linkedin.com/in/henriqueconde