

Diego Domingues - Candidato ao Mestrado Profissional em Administração - ESAG

Nasci em 1991 em uma família de classe média baixa, na periferia de São Paulo, e ao longo da vida, desde a primeira infância, vi meus pais ascenderem financeiramente por meio de muito trabalho. Minha mãe, professora do ensino público e meu pai, financeiro de uma empresa de pequeno porte. Ambos sendo um dos poucos de suas respectivas famílias com ensino superior completo. Por influência deles, sempre tive o estudo como um meio, para conquistar posições de trabalho mais financeiramente favoráveis e a partir dessa influência construí a minha carreira profissional.

Minha trajetória foi marcada por uma busca constante, influenciada principalmente pelos meus pais, por aprender para conseguir avançar de uma fase para a outra na jornada educacional e enfim conquistar uma formação importante e um cargo estável no mercado de trabalho.

No ensino médio tive formação técnica em Eletrônica pelo Centro Paula Souza, na ETEC Zona Sul (2007-2008), junto com minha formação no ensino médio pelo Colégio Unisa (2007-2008). Ambas formações me direcionaram para áreas mais técnicas que envolvessem trabalho com lógica e solução de problemas. Acreditava que isso poderia me diferenciar no mercado de trabalho, pois, também pela influência familiar, até então, eu era movido pela competitividade e pelo receio de não ocupar o espaço que — meus pais — esperavam de mim. Estudava, portanto, em período integral, fazendo ensino regular de manhã e técnico no período da tarde.

Ao concluir o ensino médio e o técnico, já optei por emendar diretamente uma graduação, e os critérios principais de escolha foram: uma universidade renomada com um curso bem avaliado, que tivesse alguma relação com meu ensino médio técnico, mas que também me desse oportunidade de trabalhar desde o começo — e, nesse caso, apenas caberiam cursos no período noturno. O vestibular escolhido, então, foi na Universidade Presbiteriana Mackenzie, para o curso de Engenharia de Materiais, o que eu acreditava que poderia me abrir portas no ramo químico/industrial. Fui aprovado e lá iniciei e concluí o curso entre fevereiro de 2009 e julho de 2014.

Tive experiências pequenas e pouco relevantes nos primeiros seis semestres do curso, o que me possibilitou ter mais tempo para dedicar aos estudos e ser aprovado sem dependência. Já nos últimos dois anos (2012-2013), quando as grandes janelas de contratação se abriam por parte das empresas — e a universidade, por sua vez, também começava o fomento por estágio aos estudantes desses níveis —, comecei a participar ativamente de

alguns processos seletivos de estágios. Acabei sendo aprovado no processo seletivo da Unilever (2012), grande marco oficial de início da minha carreira profissional, já que é considerado um dos programas de estágio mais concorridos do Brasil. Lá permaneci por dois anos, tendo atuado nas áreas de Supply Chain e Compras LatAm.

A partir da Unilever, prestes a me formar, iniciei com um cargo efetivo na Kimberly-Clark, onde também atuei por dois anos (2014-2015) como analista de *supply chain*.

Após quase dois anos na Kimberly-Clark, fui selecionado para a Gol Linhas Aéreas (2015-2016) para a área de Gerenciamento de Receita, onde permaneci por um ano e meio até ser desligado.

Após um tempo em tentativas frustradas de empreender no mercado digital, retornei para uma área mais voltada para a Engenharia de Materiais, numa empresa de reciclagem e gerenciamento de resíduos, onde atuei na área comercial pela primeira vez. Ali fiquei por pouco mais de um ano (2017-2018) até receber uma proposta para me mudar para Florianópolis e atuar como executivo de Inside Sales, na RD Station, antiga Resultados Digitais. Na RD, onde trabalhei de 2018 a 2020, tive uma jornada marcante e me destaquei na área comercial. Essa reputação rendeu algumas propostas para assumir novas posições em setores comerciais de Florianópolis, até que o desafio de trabalhar na EQI Investimentos como Assessor de Investimentos me chamou atenção. Apesar da nomenclatura induzir a uma atuação técnica, o cunho da profissão é comercial, porém com barreiras de entrada. Como a profissão é regulamentada, existe necessidade de uma certificação para poder exercê-la. Ali, retomei meus estudos para a aprovação na prova da ANCORD e outras para qualificação enquanto assessor de investimentos.

Fui aprovado e iniciei na EQI, que até então era uma distribuidora da XP, mas, seis meses depois, foi comprada pelo BTG Pactual. Eu, enquanto assessor, optei por ficar na XP através de outro escritório. Então, fiquei por 1,5 ano na Manchester Investimentos (2020-2022), outro escritório da XP de Florianópolis. Também foi destaque comercial na empresa e, após mais dois anos de jornada, optei por abrir um CNPJ e começar a empreender como consultor de vendas e finanças, ensinando pessoas e empresas a aplicarem as metodologias nas duas áreas para pessoa física e jurídica.

Em uma das empreitadas como consultor financeiro, fui apresentado ao programa Esag Sênior, na ESAG da UDESC Florianópolis, onde a professora Emiliania Debetir me convidou gentilmente para lecionar em 2023 como voluntário e me aprovou para ser professor remunerado em 2024. Essa experiência com a docência me cativou e, a partir desse

evento, veio o interesse profundo de ingressar novamente no mundo acadêmico através do mestrado.

Nesse mesmo período, em 2024, fundei a We Ramp, empresa com foco apenas em geração de demanda (prospecção) para o segmento da tecnologia. Fundei a We Ramp para resolver uma dor específica do mercado: a dificuldade de empresas de tecnologia em gerar e gerir um time de geração de demanda. O desafio de empreender e ensinar, já nas consultorias, me demandou, muito estudo, e nesta fase, por essa e outras influências, passei a enxergá-lo, não mais como um meio, mas como um fim nele mesmo, fim encontrado na paixão pelo saber. Descobri grande prazer no conhecimento e como consequência, compartilhava isso em meu trabalho com clientes e liderados. Como consultor, atuo na intersecção entre engenharia de processos e vendas, aplicando metodologias baseadas em dados para treinar equipes e estruturar funis comerciais. A empresa reflete minha crença de que vendas eficientes são alicerçadas em sistemas, não apenas em persuasão. A experiência tem me mostrado a amplitude e complexidade das vendas no âmbito dos processos de geração de demanda, gestão de pessoas e liderança. Daí também nasceu minha busca por pesquisar e conhecer mais sobre esses temas, além da paixão pela experiência com a docência no programa Esag Sênior.

Acredito que desenvolver e ensinar pessoas sobre processos de vendas — além do discurso, mas de forma sistematizada e metodológica, agregando minhas habilidades enquanto engenheiro e tornando isso acessível para pessoas, nas organizações ou na academia — pode contribuir para o desenvolvimento de todo um ecossistema e, no limite, para o desenvolvimento da economia de um país.

Optei pelo mestrado na ESAG, pois, além do renome e do respeito que tenho pela instituição, também me sinto honrado por ter tido as portas abertas no programa Esag Sênior e grato por tê-la como a instituição que me resgatou a sede pelo conhecimento e me fez descobrir a paixão pela docência. Entendo que, a partir do histórico acima apresentado (docência, liderança e gestão), o grupo que mais apresenta afinidade com o meu propósito, aparentemente, é o GEAP.

Ingressando no mestrado através desse grupo, desejo aprofundar meus conhecimentos teóricos sobre gestão, liderança e vendas, inclusive contrastando com minhas experiências práticas. Almejo também quebrar os meus próprios paradigmas e acessar novos através dos debates acadêmicos e, assim, carregar o nome da universidade não só como mestrando, mas também como representante, engrandecendo e propagando ainda mais a sua reputação grandiosa.