RENATO AMBOSS

Vendas Técnicas | Desenvolvimento de Negócios | Consultoria de Soluções | Veículos Elétricos, Armazenamento de Energia e Energia Limpa

Chicago, IL (EUA) | +1 (914) 841-9088 | renato@renatoamboss.com | renatoamboss.com

RESUMO PROFISSIONAL

Profissional trilíngue de vendas técnicas e soluções (inglês, português e espanhol nativos) com mais de 9 anos de experiência em vendas de veículos elétricos e energia limpa. Mais de US$ 52 milhões em vendas B2C e B2B na Rivian e na Tesla por meio de venda consultiva e demonstrações técnicas de produto, tornando tecnologias complexas claras para clientes de diferentes culturas e idiomas. Vendeu veículos elétricos, equipamentos de recarga, baterias e energia solar na Tesla e fundou uma consultoria de eletrificação que realiza análises de custo total de propriedade (TCO). Já ajudou consumidores, famílias de alto patrimônio, empresas e concessionárias de energia a adotar veículos elétricos e energia limpa, e busca levar essa experiência a novas oportunidades. Bacharel em Psicologia (BA) pela Universidade de Chicago, com ênfase em psicologia do consumidor, interação humano-tecnologia, neurociência e psicologia do desenvolvimento, e certificado em Big Data and Social Analytics pelo Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT).

COMPETÊNCIAS

- **Vendas técnicas:** venda consultiva, venda de soluções, demonstrações técnicas de produto, análise de necessidades, orientação ao cliente, contorno de objeções, venda de ciclo completo, desenvolvimento de negócios, gestão de contas, geração de leads, gestão de pipeline.
- **Gestão de contas:** vendas B2B e B2C, clientes de pequenas empresas, aquisição e retenção de clientes, relacionamento pós-venda, sucesso do cliente (customer success), consultoria para consumidores, famílias de alto patrimônio e empresas, colaboração entre áreas.
- **Veículos elétricos e energia limpa:** conhecimento de produto e de mercado de veículos elétricos, eletrificação, e-mobilidade, consultoria para adoção de veículos elétricos, análise de custo total de propriedade (TCO), equipamentos de recarga, sistemas de armazenamento de energia em baterias (BESS), energia solar, energia renovável, operações do pedido à entrega, conformidade automotiva e de registro de veículos (DMV).
- **CRM e ferramentas:** Salesforce Lightning, HubSpot, Pipedrive, gestão de relacionamento com o cliente (CRM), Python e C++ (nível prático), engenharia de prompts para LLMs.
- **Comunicação:** apresentações, criação de conteúdo (artigos, podcasts, vídeo), Adobe Creative Suite, pensamento por primeiros princípios.
- **Idiomas:** inglês, português e espanhol (nativo); atualmente estudando alemão, russo, japonês e mandarim.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Rivian | Chicago, IL (EUA)

Consultor de Vendas Sênior (Sr. Field Sales Advisor) | *agosto de 2023 – atual*

- Mais de US$ 32 milhões em vendas com mais de 350 pedidos e entregas de veículos, por meio de venda consultiva de ciclo completo para pessoas físicas e empresas.
- Supera consistentemente as metas de pedidos, entregas e captação de leads, mantendo alto desempenho nos escritórios de Chicago Gold Coast e Chicago North Shore.
- Encurta a jornada de compra ao engajar clientes antes da demonstração, fechando pedidos, em alguns casos, antes do horário agendado.
- Transforma tecnologia complexa de veículos elétricos em decisões de compra claras e seguras, com demonstrações personalizadas e suporte pós-venda.

Ronin EV | Chicago, IL (EUA)

Fundador e Consultor Principal | janeiro de 2020 – atual

- Criou uma consultoria de eletrificação que assessora consumidores, famílias de alto patrimônio e empresas em investimentos em energia limpa e aquisição de veículos elétricos.
- Alcançou 90% de intenção de adoção de veículos elétricos entre os clientes do primeiro ano, com orientação personalizada e análises de custo total de propriedade (TCO).
- Lidera vendas, desenvolvimento de negócios, estratégia e marketing como fundador.
- Criou a "Current Events", newsletter multimídia sobre veículos elétricos e energia renovável (artigos, podcasts, vídeo), com média de mais de 500 leituras por edição.

Tesla | Região metropolitana de Nova York (EUA)

Tesla Advisor – Especialista em Produto, Vendas e Entregas | agosto de 2017 – janeiro de 2020

- Mais de US$ 20 milhões em vendas de veículos elétricos, equipamentos de recarga, baterias Powerwall e energia solar para consumidores e empresários.
- Três promoções consecutivas por conhecimento de produto e experiência do cliente.
- Na primeira função, ajudou a integrar as equipes locais de vendas de energia e de veículos, impulsionando a captação de leads que gerou mais de US$ 1 milhão em vendas.
- Conduziu todo o processo do pedido à entrega, atendendo às exigências de registro (DMV) e de conformidade de vários estados.

FORMAÇÃO E CERTIFICAÇÕES

Universidade de Chicago (The University of Chicago): Bacharelado em Psicologia (Bachelor of Arts), 2015. Ênfase em psicologia do consumidor, interação humano-tecnologia, neurociência e psicologia do desenvolvimento; disciplinas de economia, finanças, física e ciência da computação.

Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT): Certificado em Big Data and Social Analytics, 2016