PALESTRAS CORPORATIVAS

Sergio Sorrentino

Estratégia, execução e resultados aplicados aos negócios reais.

Advisor Executivo · Fundador da VP Advisor · Autor de Gestão 5.0 · Black Belt Lean Six Sigma

vp-advisor.com · linkedin.com/in/sergiosorrentino





Sergio Sorrentino

Advisor Executivo · Autor de Gestão 5.0

O PALESTRANTE

Executivo antes de ser palestrante

Sergio Sorrentino é Advisor Executivo e fundador da VP Advisor, com mais de 29 anos de trajetória em estratégia, operações, vendas complexas B2B e transformação de negócios. Construiu a carreira em empresas como AmBev, Owens-Illinois, Accenture, Software AG, OpenText e Axway, onde liderou grandes contas e chegou a 196% da meta de vendas.

É Black Belt Lean Six Sigma e conduziu a governança da integração Boa Vista/Equifax, com 22 projetos e R$ 250 milhões por ano. Pela VP Advisor, estrutura áreas comerciais, processos e rotinas de gestão, com resultados de até +27% de receita e -25% de lead time, e já capacitou mais de 300 líderes.

Engenheiro mecânico (EFEI) com MBA pela PUC-RS, foi professor de MBA na FIPECAFI e palestrante em eventos internacionais nos EUA e na Holanda. É autor de seis livros sobre gestão e finanças, entre eles Gestão 5.0, registrado na Biblioteca Nacional.

O PALESTRANTE

Trajetória em números

+29

anos de trajetória em estratégia, operações e vendas

196%

da meta de receita em vendas enterprise (OpenText, FY2016)

22

projetos e R$ 250 mi/ano na integração Boa Vista/Equifax

+300

líderes capacitados em estratégia, execução e vendas

-62%

no tempo de carregamento, com 120 pessoas em 3 turnos (Owens-Illinois)

6

livros publicados sobre gestão e finanças

Contas conduzidas como executivo: Itaú, Porto Seguro, TIM, Serasa Experian, Embraer, Ambev, Grupo Boticário e Petrobras.

EXPERIÊNCIA

Palcos e salas de aula

2025–2026	**Projeto TEIA — Prefeitura de São Paulo**	ADE SAMPA: 8 eventos e 22+ horas de gestão e finanças
2026	**"Desmistificando o Uso da IA"**	Palestra corporativa para equipes
2016	**Enterprise World — Nashville, EUA**	Palestrante no evento global da OpenText
2015	**International User Group — Holanda**	Palestrante
2013	**PEX 2013 / IQPC**	"Processos de Negócio: como atingir os resultados estratégicos"
2013	**MBA em Controles Internos — FIPECAFI**	Professor da disciplina de Processos

TEMAS EM DESTAQUE

Cinco palestras, um mesmo fio: estratégia que vira resultado

01	**Execução Disciplinada: a Vantagem Competitiva Invisível**	Por que a maioria das estratégias fracassa não na formulação, mas no dia a dia da operação — e como transformar plano em sistema de rotinas, indicadores e decisão.
02	**Vendas Complexas, Resultado Previsível**	Como sair da venda por sorte e construir pipeline, forecast e disciplina comercial que sustentam receita em ciclos longos de negociação.
03	**Eficiência Operacional: do Processo ao Caixa**	Como reduzir custo e tempo de operação sem parar a empresa nem sacrificar investimento estratégico — eficiência que aparece no resultado financeiro.
04	**Transformar Sem Quebrar**	Como liderar fusão, aquisição ou reestruturação mantendo a operação crítica funcionando — mudança com governança, não com caos.
05	**O Efeito Dominó da Estratégia**	Como uma decisão em vendas estoura custo em operações, e uma meta de margem trava decisão comercial — a integração entre áreas como campo de batalha da execução.

TEMA EM DESTAQUE · 01

Execução Disciplinada: a Vantagem Competitiva Invisível

"A estratégia raramente falha no papel. Falha na segunda-feira de manhã."

2 em 3

grandes empresas (até 3 em 4) têm dificuldade para executar a própria estratégia (HBR, 2015).

Sergio Sorrentino · Palestras Corporativas · vp-advisor.com

O QUE O PÚBLICO LEVA

1. Por que o plano trava entre a sala da diretoria e a rotina — as 4 lacunas: prioridade, rotina, indicador e governança.
2. Como desdobrar a estratégia em 3 a 5 prioridades, com dono, ritual e prazo.
3. Como escolher poucos indicadores que decidem — e revisá-los na cadência certa.

PARA QUEM

CEOs, diretorias e lideranças executivas; offsites e convenções de liderança.

FORMATO IDEAL

Keynote (45–90 min) ou Workshop executivo (3–4 h).

Base: Método SER, publicado em Gestão 5.0 (Biblioteca Nacional nº 962.355).

TEMA EM DESTAQUE · 02

Vendas Complexas, Resultado Previsível

"Receita que depende de quem vende não escala."

196%

da meta em FY2016 e média de 123% em 6 anos fiscais (OpenText).

O QUE O PÚBLICO LEVA

1. Como construir um funil com critérios de entrada e saída por etapa.
2. Como trocar o forecast por intuição pelo forecast por conversão medida.
3. Como vender valor ao C-level com business case — e governar o pipeline toda semana.

PARA QUEM

Convenções comerciais, diretores de vendas e times B2B com ciclo longo e ticket alto.

FORMATO IDEAL

Keynote (45–90 min) ou Workshop executivo com o time comercial.

R$ 90 milhões em vendas enterprise em 8 anos fiscais (OpenText e Axway).

TEMA EM DESTAQUE · 03

Eficiência Operacional: do Processo ao Caixa

"Retrabalho não aparece no DRE. Mas aparece no caixa."

-62%

no tempo de carregamento, com 120 pessoas em 3 turnos (Owens-Illinois).

O QUE O PÚBLICO LEVA

1. Como enxergar o desperdício invisível: fluxo, variação e falta de padrão.
2. Como reduzir custo e tempo sem parar a operação nem cortar investimento estratégico.
3. Como ligar cada melhoria a margem e caixa — e fazer o ganho durar.

PARA QUEM

Indústrias, operações, logística e serviços; diretores de operações e CFOs.

FORMATO IDEAL

Keynote ou Workshop executivo com exercício de mapeamento.

US$ 500 mil/ano com logística reversa (Owens-Illinois) · -75% no atendimento ao distribuidor (AmBev).

TEMA EM DESTAQUE · 04

Transformar Sem Quebrar

"Cerca de 70% das transformações não atingem seus objetivos." (McKinsey)

22

projetos e R$ 250 milhões/ano na integração Boa Vista/Equifax, sem interromper serviços críticos.

O QUE O PÚBLICO LEVA

1 Por que transformações travam: falta de dono, de foco e de ritmo.

2 Como manter a operação crítica funcionando enquanto a mudança acontece.

3 Como governar um portfólio de iniciativas e medir valor capturado, não só marcos.

PARA QUEM

Conselhos, diretorias em M&A, reestruturação ou sucessão; associações empresariais.

FORMATO IDEAL

Keynote, Painel ou Offsite de liderança.

Modelo de governança operacional adotado pela organização após a integração.

TEMA EM DESTAQUE · 05

O Efeito Dominó da Estratégia

"A meta de uma área costuma ser o problema da outra."

+30%

de acuracidade na previsão de vendas com S&OP e KPIs financeiros (VP Advisor).

Sergio Sorrentino · Palestras Corporativas · vp-advisor.com

O QUE O PÚBLICO LEVA

1. Como uma decisão comercial — prazo, mix ou desconto — se propaga para operações e caixa.
2. Como integrar vendas, operações e finanças com S&OP e indicadores comuns.
3. Como criar rituais entre áreas que decidem juntos, em vez de defender metas isoladas.

PARA QUEM

Diretorias executivas, offsites de planejamento e conselhos.

FORMATO IDEAL

Keynote ou Offsite de liderança com dinâmica entre áreas.

Carreira nas três frentes: operações (AmBev, O-I), vendas enterprise (OpenText, Axway) e finanças aplicadas.

OUTROS TEMAS

Portfólio completo

GESTÃO E LIDERANÇA

Gestão 5.0: o modelo de gestão da próxima década

Pessoas, dados, estratégia e tecnologia integrados — os três pilares do modelo.

Estratégia Viva: da intenção à decisão cotidiana

Estratégia que orienta decisões reais, sem depender do CEO para tudo.

Resultados Sustentáveis: crescimento com controle

Governança de performance e correção de rota antes do fechamento do mês.

Liderança Executiva: o C-level na organização que aprende

Delegação com controle e o executivo como arquiteto do sistema.

TECNOLOGIA E PESSOAS

IA Aplicada à Gestão: amplificando a capacidade executiva

IA para decidir melhor, sem terceirizar o pensamento estratégico.

Desmistificando o Uso da IA

Versão para equipes: da curiosidade ao hábito, com revisão humana sempre.

Saúde Financeira do Colaborador

Educação financeira para funcionários, sem venda e sem julgamento: dívidas, orçamento e reserva.

EMPREENDEDORES

MVP: como começar certo

Validar a ideia no mercado real antes de investir.

Gestão 5.0 para Empreendedores

Valide sua ideia e cresça sem desperdiçar capital.

Organizar Empresa e Finanças para Crescer

Gestão, vendas, operação e finanças integradas.

PARA O SEU EVENTO

Qual tema para qual público

Convenção comercial	Vendas Complexas, Resultado Previsível · O Efeito Dominó da Estratégia
Offsite de diretoria	Execução Disciplinada · O Efeito Dominó da Estratégia · Liderança Executiva
Conselho, M&A e sucessão	Transformar Sem Quebrar · Resultados Sustentáveis
Indústria e operações	Eficiência Operacional: do Processo ao Caixa · Execução Disciplinada
RH e desenvolvimento	Liderança Executiva · Saúde Financeira do Colaborador · Desmistificando o Uso da IA
Associações e empreendedores	Gestão 5.0 · Estratégia Viva · Workshops para empreendedores

FORMATOS E ENTREGA

Como a palestra acontece

Keynote

45 a 90 min

Para abrir ou fechar eventos, convenções e congressos. Também online, ao vivo.

Workshop executivo

3 a 4 h

Sessão interativa com exercícios e diagnóstico, para grupos de liderança.

Painel

Formato adaptável

Discussão baseada em casos reais. Também online, ao vivo.

Offsite de liderança

Dia inteiro

Diagnóstico, frameworks e plano de ação com a equipe executiva.

O QUE ESTÁ INCLUÍDO

Briefing prévio

Alinhamento de objetivo, público e contexto do evento.

Conteúdo adaptado

Exemplos e casos ajustados ao setor e ao tema.

Perguntas e respostas

Tempo reservado para interação com o público.

Material de apoio

Apresentação e referências para o público após o evento.

PRÓXIMO PASSO

Vamos conversar

Um briefing de 30 minutos para entender o evento, o público e o objetivo — e indicar o tema e o formato certos.

1. Briefing de 30 min
2. Proposta de tema e formato
3. Palestra e material de apoio

sergiosm@vp-advisor.com

vp-advisor.com · linkedin.com/in/sergiosorrentino · São Paulo – SP

