

Contato

Av. Paulista, 1294 - Bela Vista, São Paulo - SP, 01310-100
williamgerst@gmail.com

www.linkedin.com/in/williamgerst85
(LinkedIn)

Principais competências

Empreendedorismo
Integração de novos funcionários
Soluções de tecnologia

Certifications

CREA

Publications

Avaliação da capacidade de adsorção de substâncias químicas (cobre, zinco e petróleo) pelas fibras vegetais (paina, cana de açúcar e casca de arroz).

William Gerst

Head of Gyms | Desenvolvimento de Negócios | Estratégia Comercial | Sucesso do cliente | Expansão & Parcerias Estratégicas
São Paulo, São Paulo, Brasil

Resumo

Experiência do Cliente | Executivo de Negócios | Estratégia Comercial | Expansão & Parcerias

Com mais de 15 anos de experiência, sou um líder estratégico especializado em crescimento escalável, experiência do cliente e expansão de mercado. Minha missão é transformar desafios em oportunidades, aliados ao crescimento sustentável, conectando estratégia, inovação e relacionamento de alto valor.

Atualmente, sou Head de Desenvolvimento de Negócios na TotalPass, liderando dois grandes times, com foco em expansão comercial e relacionamento com clientes. Em menos de 3 anos, ampliamos uma rede de academias de 2.000 para 20.000 unidades, expandindo nossa presença para mais de 1.400 cidades e milhares de novos clientes. Esse crescimento foi impulsionado por estratégias data-driven, fidelização de clientes e inovação contínua.

Minha abordagem analítica e estruturada, aliada à capacidade de desenvolver tecnologias estratégicas, me permite criar equipes de alta performance e parcerias de longo prazo.

Segundo minha avaliação pelo CliftonStrengths da Gallup, meus 5 principais talentos são:

- ✓ Autoafirmação – Decisão rápida e confiança para assumir riscos estratégicos.
- ✓ Analítico – Capacidade de tomar decisões baseadas em dados e visão estruturada dos negócios.
- ✓ Relacionamento – Foco em conexões genuínas e construção de alianças estratégicas.
- ✓ Individualização – Habilidade de potencializar talentos únicos dentro das equipes.

✓ Disciplina – Organização e eficiência para entregar resultados consistentes.

Principais Competências:

- ✓ Expansão de Negócios, Parcerias Estratégicas e M&A
- ✓ Liderança Executiva e Gestão de Alta Performance
- ✓ Customer Success, Retenção e Jornada do Cliente
- ✓ Transformação Digital e Inovação no Mercado Fitness
- ✓ Gestão Comercial, Negociação e Estratégias de Crescimento

Destaques da Minha Trajetória:

TotalPass: Crescimento exponencial da rede de academias de 2.000 para 20.000 unidades, consolidando a marca como referência em bem estar corporativo .

Plataforma Verde: Cofundador e líder de inovação, implementei soluções em Blockchain, como o CTR-e, premiado pelo Fórum Econômico Mundial.

Onira Soluções Ambientais: Desenvolvi uma tecnologia pioneira de pesagem embarcada para caminhões de lixo, impactando grandes players como Rede Amil e Hospital Sírio Libanês.

Apaixonado por escalar negócios, construir estratégias vencedoras e transformar a experiência do cliente.

Experiência

TotalPass Brasil

Head de desenvolvimento de negócios
fevereiro de 2022 - Present (4 anos 4 meses)

São Paulo, Brasil

Na TotalPass, lidero expansão comercial e experiência do cliente, garantindo crescimento sustentável e inovação no setor fitness.

Durante minha gestão:

- ✓ Expansão Massiva – Aumentei a rede de academias parceiras de 2.000 para 20.000 unidades em menos de 3 anos, ampliando nossa presença para mais de 1.400 cidades.

- ✓ Customer Success – Desenvolvi e implementei estratégias de retenção e fidelização, reduzindo churn e aprimorando regras de repasse, resultando em maior engajamento dos parceiros, melhor atendimento aos usuários e aumento da margem.
- ✓ Sustentabilidade & Eficiência – Liderei a criação do programa Total Economy, um projeto inovador de redução de custos de energia para academias, que ganhou destaque na revista Exame (edição de 29/10/2024).
- ✓ Influência no Mercado – Concedi entrevista para o Valor Econômico, abordando o crescimento exponencial da TotalPass e a evolução do mercado fitness no Brasil (edição de 18/09/2022).
- ✓ Atuação Anticoncorrenciais – Implementamos ações para combater práticas anticoncorrenciais e garantir um mercado mais equilibrado.
- ✓ Desenvolvimento de Talentos – Atuei como mentor no programa de desenvolvimento interno da empresa, ajudando dois profissionais a alcançarem excelentes resultados. Meu time se tornou o de menor turnover da companhia e um verdadeiro celeiro de talentos, com o maior número de colaboradores promovidos para áreas estratégicas.
- ✓ Palestrante & Representação Internacional – Atuo como speaker em eventos nacionais, compartilhando insights sobre gestão comercial, experiência do cliente e inovação no mercado fitness. Em 2024, representei a TotalPass na IHRSA, em Los Angeles, acompanhando as principais tendências globais do setor.

"Minha atuação é focada em transformar a experiência do cliente, potencializar parcerias estratégicas e impulsionar um crescimento sustentável no setor fitness

Onira Soluções Ambientais

4 anos 6 meses

Membro do conselho

fevereiro de 2022 - abril de 2024 (2 anos 3 meses)

São Paulo, São Paulo, Brasil

Como sócio e líder de operações na Onira, atuei na gestão estratégica do negócio, otimização das operações e inovação tecnológica, garantindo crescimento sustentável e eficiência operacional.

Principais responsabilidades e conquistas:

- ✓ Governança e Conselharia – Atuei como conselheiro estratégico, acompanhando indicadores financeiros, liderando negociações estratégicas e estruturando a entrada de investidores.

✓ M&A e Venda da Empresa – Estruturei e liderei o projeto de captação de investimento, viabilizando a entrada de um fundo estratégico. Posteriormente, conduzi o processo de negociação e venda da empresa para um novo grupo, resultando na venda de 100% das cotas societárias em abril de 2024.

"Minha atuação na Onira combinou liderança operacional, inovação e estratégia financeira, culminando na valorização e venda bem-sucedida da empresa."

Chief Operations Officer

novembro de 2019 - fevereiro de 2022 (2 anos 4 meses)

São Paulo, Brasil

Liderando a operação 24/7 da Onira, fui responsável por estruturar, otimizar e expandir as operações, garantindo eficiência, inovação e segurança em serviços ambientais.

Principais responsabilidades e conquistas:

- ✓ Gestão de Equipes & Operações – Gerenciei um time de 90 funcionários, organizando escalas e roteiros de operação 24h, garantindo alto desempenho e cumprimento de SLAs.
- ✓ Estratégia Financeira & Comercial – Defini métricas de preços e custos, negociei contratos com fornecedores e otimizei processos para reduzir custos operacionais.
- ✓ Logística & Segurança Operacional – Coordenei a coleta de resíduos de diversas classificações, implementando melhorias na gestão de frota, rastreamento veicular e segurança patrimonial.
- ✓ Tecnologia & Inovação – Desenvolvi e implementei um caminhão com pesagem embarcada, integrado à telemetria e descarregamento automático de dados na nuvem, permitindo acesso em tempo real para clientes via portal digital.
- ✓ Engenharia & Compliance – Atuei como responsável técnico das operações, emitindo ARTs, CADRIs, assinando PGRS e liderando um time técnico para garantir conformidade ambiental e regulatória.
- ✓ Treinamento & Desenvolvimento – Estruturei programas de capacitação para aprimorar a performance operacional e a cultura de segurança.
- ✓ Marketing & Posicionamento de Mercado – Defini estratégias de marketing em parceria com agências para fortalecer a presença da Onira no setor.

"Minha atuação foi focada em integrar tecnologia, eficiência operacional e sustentabilidade, impulsionando a inovação no setor de gestão de resíduos."

PlataformaVerde

2 anos 4 meses

Cofundador e Head de Produtos

abril de 2018 - novembro de 2019 (1 ano 8 meses)

São Paulo e Região, Brasil

Na PlataformaVerde, fui responsável pela gestão de equipes multidisciplinares, desenvolvimento de produtos digitais e integração de softwares, garantindo rastreabilidade de processos, inovação e escalabilidade das soluções.

Principais responsabilidades e conquistas:

- ✓ Gestão de Produtos & Inovação – Liderei a aprovação, desenvolvimento e implementação de novas soluções digitais, garantindo atendimento às necessidades do mercado e inovação contínua.
- ✓ Desenvolvimento & Design de Produto – Defini e validei arquitetura, UX/UI e funcionalidades, garantindo usabilidade e eficiência nas plataformas.
- ✓ Integrações Estratégicas & Tecnologia – Determina quais integrações de software seriam inovadoras, priorizando sinergia tecnológica e eficiência operacional.
- ✓ Metodologias Ágeis & Processos – Acompanhei e otimizei metodologias Ágeis, garantindo agilidade, produtividade e entrega contínua de valor.
- ✓ Gestão de Crescimento & Estratégia – Participei da elaboração do planejamento estratégico de crescimento, desenvolvendo indicadores de desempenho (KPIs) para mensuração de resultados.
- ✓ Relacionamento com Clientes – Liderei reuniões de apresentação e validação de funcionalidades solicitadas pelos clientes, garantindo alinhamento estratégico e aprimoramento da experiência do usuário.
- ✓ Participação em Aceleradoras & Premiações – Estruturei e garanti a participação da PlataformaVerde em portfólios de aceleradoras, incubadoras e competições, ampliando networking e reconhecimento no mercado.
- ✓ Governança & Gestão de Portfólio – Estabelecer um sistema de governança para projetos e portfólios, estruturando processos e frameworks para garantir eficiência e crescimento sustentável.

"Minha atuação na PlataformaVerde combina inovação, governança e desenvolvimento de produtos, transformação desafios tecnológicos em soluções escaláveis e estratégicas."

Gerente comercial

agosto de 2017 - abril de 2018 (9 meses)

Brasil

Como Gerente Comercial Nacional, fui responsável pela estruturação e liderança da equipe comercial, implementando estratégias de crescimento e consolidação da Plataforma Verde no mercado.

Principais responsabilidades e conquistas:

- ✓ Liderança Comercial & Estruturação de Equipe – Estruturei o time comercial do zero, incluindo captação, treinamento e desenvolvimento de talentos, garantindo alto desempenho no processo de vendas.
- ✓ Gestão Financeira & Orçamentária – Desenvolvi e controlei o orçamento comercial, garantindo sustentabilidade e eficiência financeira.
- ✓ Definição e Gestão de Metas – Estruturei o desdobramento de metas para a equipe, alinhando estratégias comerciais com os objetivos da empresa.
- ✓ Acompanhamento de Métricas & Marketing – Monitorei indicadores chave de desempenho (KPIs) e alinhamento de ações comerciais às estratégias de marketing e geração de demanda.
- ✓ Representação Institucional – Apresentei as soluções da Plataforma Verde em grandes eventos e fóruns, ampliando a visibilidade e networking da empresa no mercado.
- ✓ Participação em Premiações & Eventos – Liderei a inscrição da empresa em premiações estratégicas, reforçando a substituição e o posicionamento da marca.
- ✓ Report Direto ao CEO – Atuei como braço direito da liderança executiva, reportando indicadores de crescimento, estratégias comerciais e oportunidades de mercado.

"Minha atuação na PlataformaVerde combina liderança comercial, estratégia de crescimento e posicionamento de mercado, consolidando a empresa como referência em rastreabilidade de processos e inovação sustentável."

Estre Ambiental

2 anos 5 meses

Gerente de negócios regional

fevereiro de 2015 - junho de 2017 (2 anos 5 meses)

Curitiba e Região, Brasil

Gerente Comercial Regional (SUL) – (04/2016 – 06/2017)

- Responsável por estruturar o time comercial, captando talentos, treinando e lapidando no processo de vendas de diversas tecnologias;
- Controlar o orçamento e garantir sua manutenção;
- Report trimestral ao time de diretoria e presidência da Cia;
- Responsável por superar a meta e entregar resultado acima do orçamento, cerca de R\$70MM em 2016, no setor público e privado;
- Responsável por incrementar a receita em 30% da carteira privada, com ganho em market share;
- Desenho do orçamento para 2017, aprovado em R\$100MM;
- Report direto ao superintendente comercial, com apresentação trimestral de resultados para o board da Cia;

Gerente comercial de vendas

fevereiro de 2015 - abril de 2016 (1 ano 3 meses)

Sorocaba e Região, Brasil

- Gestor das principais contas, com efetiva ação na diretriz comercial;
- Coordenar o redesenho dos canais de atendimento e divisão de carteira de vendas;
- Responsável pelo desdobramento de metas para equipe;
- Gestor de equipe comercial e administrativa;
- Orçamento aproximado de R\$22MM por ano;
- Conquista de resultados acima do orçado em 2015;
- Report direto ao superintendente comercial;

Onira Soluções Ambientais

Coordenador Comercial

janeiro de 2013 - março de 2015 (2 anos 3 meses)

São Paulo e Região, Brasil

Coordenador de equipes técnica e comercial (Responsável Técnico)

- Responsável pela execução de visitas técnicas;
- Participação na elaboração e implementação de PGRS;
- Responsável por elaborar e ministrar treinamentos;
- Acompanhamento e desenvolvimento de indicadores;
- Acompanhar os resultados de auditorias, e auxiliar nos planos de ação;
- Definir diretrizes na elaboração de diversos estudos personalizados, como (EIV), (TAC), (PRAD), (PGRS) entre outros;
- Responsável por acompanhar a integração de demandas comerciais e técnicas;
- Gestão de consultores comerciais.
- Acompanhamento de propostas e fechamento de negócios.

- Proporcionar melhorias na comunicação e fidelização de clientes.
- Forte expansão no mercado, crescendo cerca 35% ao ano.

Estre Ambiental

Gerente de Contas

maio de 2012 - janeiro de 2013 (9 meses)

São Paulo e Região, Brasil

Cargo: Gerente de Contas – (07/2012 a 12/2012)

- Atuando em São Paulo e Litoral, incluindo contratos no Vale do Paraíba;
- Responsável pela gestão de carteira dos principais negócios da CAVO no setor privado;
- Prospecção e captação de novos negócios;
- Acompanhamento de visitas técnicas, dimensionamento e precificação;
- Desenvolvimento e acompanhamento semanal de relatório de atividades, acompanhamento de dashboard financeiros e relatórios de balança;
- Subordinado ao gerente comercial regional sudeste;
- Carteira com faturamento anual de aproximadamente R\$7,5MM;

Cargo: Consultor Comercial – (04/2012 a 07/2012)

- Gestão de carteira de coprocessamento;
- Prospecção de novos negócios no setor privado, com foco em destinação final (diversas tecnologias);
- Elaboração de propostas técnicas e comerciais;
- Atuando no interior de São Paulo, região de Sorocaba;
- Incremento de novos negócios e ampliação de carteira, somando-se até 20% do faturamento mensal;

RCRambiental

Consultor comercial

junho de 2011 - maio de 2012 (1 ano)

São Paulo e Região, Brasil

Empresa de médio porte, líder nacional em sistema de dedutibilidade fiscal de impostos para produtos não comercializáveis, carteira formada por clientes de grande porte na área de fármacos e cosméticos, além de serviços de gerenciamento de resíduos industriais para coprocessamento, incineração, aterro classe I, aterro classe II, lixo eletrônico e tratamento de efluentes.

Consultor Técnico/Comercial

- Prospecção de novos negócios com visitas técnicas a empresas na grande São Paulo.
- Gestão de carteira consolidada na área de fármacos, industriais e comércios.
- Elaboração de proposta técnica e comercial.
- Fechamento de relatórios comercial e financeiros.
- Avaliação prévia de contratos e posterior interface entre áreas para execução do contrato.

Formação acadêmica

Fundação Getulio Vargas

MBA Executivo em Gestão Estratégica e Econômica de Negócios, Economia e Gestão Empresarial · (2018 - 2020)

Universidade do Vale do Itajaí

BACHAREL, ENGENHARIA AMBIENTAL · (2004 - 2010)