

William Gerst

Head de Expansão · Liderança Comercial · Redes de Parceiros e Marketplaces

São Paulo, SP · +55 11 98949-4945 · williamgerst@gmail.com · williamgerst.com.br · linkedin.com/in/williamgerst85

Resumo

Executivo com mais de 15 anos liderando expansão, operações e times, construindo redes de parceiros e as equipes que cuidam delas. Na TotalPass, lidero a rede de academias parceiras, que cresceu de 2 mil para 40 mil (20x), em mais de 2.100 cidades.

Mandato de ponta a ponta no ciclo do parceiro: aquisição (inside sales e hunters), relacionamento (customer success) e grandes contas (key accounts). Lidero cerca de 50 pessoas, com 4 gerentes diretos e núcleos de Melhoria Contínua e Sales Enablement. A área é reconhecida como celeiro de lideranças e tem um dos menores turnovers da companhia.

Trajetória anterior em gestão comercial e operações no setor ambiental, como gerente regional na Estre, cofundador da PlataformaVerde (Technology Pioneer do Fórum Econômico Mundial, 2018) e COO e conselheiro da Onira, até o exit em 2024.

Experiência

TotalPass — Head de Expansão

Atuação nacional · fev. 2022 – atual

Responsável pelo ciclo completo do parceiro: aquisição, relacionamento e grandes contas. Cerca de 50 pessoas, 4 gerentes diretos e núcleos de Melhoria Contínua e Sales Enablement.

- **Expansão:** rede de academias parceiras de 2 mil para 40 mil (20x), em mais de 2.100 cidades, com a entrada de grandes redes como Panobianco, SkyFit, PlayTennis e Gaviões.
- **Eficiência:** SLA de atendimento a parceiros reduzido de 12h para 6h (-50%), com revisão de processos, capacitação e uso de IA.
- **Retenção e margem:** novas regras de repasse e estratégias de relacionamento que reduziram o churn de parceiros e aumentaram a margem.
- **Inovação:** idealizei o Total Economy, programa de redução do custo de energia para academias, destaque na Exame (out. 2024).

- **Pessoas:** celeiro de lideranças, com promoções internas, sucessores formados antes de a vaga abrir e um dos menores turnovers da companhia.
- **Representação:** porta-voz da TotalPass para o mercado de academias, com entrevista ao Valor Econômico e presença na Fitness Brasil, Arnold Sports, HFA (EUA), FIBO (Alemanha) e Fitness + Negócios (Argentina).

Onira Soluções Ambientais — Membro do Conselho

São Paulo · fev. 2022 – abr. 2024

Como sócio, segui no conselho após assumir a TotalPass, atuando ativamente nas diretrizes estratégicas e na aprovação do exit.

- **Captação:** liderei a atração e a entrada de um fundo de investimento estratégico.
- **M&A:** estruturei a negociação que levou à venda de 100% das cotas para um grande grupo, concluída em abril de 2024.

Onira Soluções Ambientais — Chief Operations Officer

São Paulo · nov. 2019 – fev. 2022

Operação 24/7 de coleta e gestão de resíduos hospitalares, com clientes como Amil e Hospital Sírio-Libanês.

- **Pessoas:** time de 90 funcionários, com programas de capacitação e cultura de segurança.
- **Eficiência:** revisão de preços, custos e contratos com fornecedores; gestão de frota e rastreamento.
- **Inovação:** caminhão com pesagem embarcada e telemetria, com dados em tempo real para o cliente num portal digital.

PlataformaVerde — Cofundador e Head de Produtos

São Paulo · ago. 2017 – nov. 2019

Software que usa blockchain na gestão e rastreabilidade de resíduos industriais, reconhecido pelo Fórum Econômico Mundial como Technology Pioneer em 2018.

- **Comercial (ago. 2017 – abr. 2018, Gerente Comercial Nacional):** estruturei do zero o time comercial, reportando ao CEO, com orçamento, KPIs e metas.
- **Produto (abr. 2018 – nov. 2019):** liderei arquitetura, UX/UI e integrações, com times multidisciplinares e métodos ágeis, validando funcionalidades direto com grandes clientes.

Estre Ambiental — Gerente de Negócios Regional (Sul)

Curitiba · abr. 2016 – jun. 2017

- **Resultado:** cerca de R\$ 70 milhões em 2016, acima do orçamento, nos setores público e privado.
- **Crescimento:** +30% de receita na carteira privada, com ganho de market share.
- **Planejamento:** desenhei o orçamento de 2017, aprovado em R\$ 100 milhões, com report trimestral ao board.

Estre Ambiental — Gerente Comercial de Vendas

Sorocaba · fev. 2015 – abr. 2016

- Gestão das principais contas e de time comercial e administrativo, com orçamento de cerca de R\$ 22 milhões por ano; resultado acima do orçado em 2015.

Início de carreira

- **Onira Soluções Ambientais — Coordenador Comercial** (jan. 2013 – mar. 2015): coordenação dos times técnico e comercial, num período em que a empresa cresceu cerca de 35% ao ano.
- **Estre Ambiental — Gerente de Contas** (mai. 2012 – jan. 2013): carteira de cerca de R\$ 7,5 milhões por ano no setor privado.
- **RCR Ambiental — Consultor Comercial** (jun. 2011 – mai. 2012): prospecção e gestão de carteira nos setores farmacêutico, industrial e comercial.

Formação

- **MBA Executivo em Gestão Estratégica e Econômica de Negócios** — Fundação Getulio Vargas (FGV), 2018 – 2020
- **Bacharelado em Engenharia Ambiental** — Universidade do Vale do Itajaí (Univali), 2004 – 2010

Prêmios

- **Technology Pioneers 2018** — Fórum Econômico Mundial, como cofundador da PlataformaVerde

Idiomas

Português nativo · Espanhol intermediário

Competências

Expansão de negócios · Marketplace · Parcerias estratégicas · Gestão de vendas · Inside sales · Sucesso do cliente · Key accounts · Liderança de equipes · Planejamento estratégico · Indicadores de desempenho (KPIs) · Fusões e aquisições · Governança corporativa · Salesforce