

Maycon Franco

Technology Executive | IT Strategy, SAP & Digital Transformation | Solution Architecture & Applied AI

São Paulo, Brasil

+55 11 95581 3007

contato@mayconfranco.com

linkedin.com/in/mayconfranco



mayconfranco.com

Executivo de tecnologia e negócios com mais de 20 anos de trajetória profissional, com doutorado e pós-doutorado em Administração de Empresas, combinando base comercial, tecnologia corporativa, SAP, negócios digitais e transformação digital, com atuação consolidada em Enterprise Platforms, estratégia tecnológica, arquitetura de soluções, pré-vendas, go-to-market, licenciamento SAP, modelos operacionais complexos, IA generativa e soluções baseadas em agentes de IA.

Atualmente responde, na área de Enterprise Platform da Stefanini, pelo mandato de pré-venda, arquitetura e go-to-market, com SAP como principal frente. Esse escopo integra licenciamento SAP, parcerias, geração de demanda, governança de oportunidades e IA aplicada, combinando crescimento comercial, desenho de soluções, expansão de margem, liderança multidisciplinar e evolução de modelos operacionais para clientes enterprise.

Na atuação executiva, combina governança, gestão de P&L, EBITDA, Business Development e Sales, com relacionamento C-level, atuação consultiva junto a CEOs e foco em expansão de negócios.

PROPOSTA EXECUTIVA

CONSTRUÇÃO DE PRÁTICA

SAP, Enterprise Platforms, arquitetura, pré-vendas, governança de soluções e modelos operacionais escaláveis.

CRESCIMENTO, MARGEM E GTM

Licenciamento SAP, geração de demanda, ofertas, posicionamento executivo e atuação comercial orientada a receita, margem e recorrência.

GOVERNANÇA E IA APLICADA

Governança de implementação, AMS, evolução de plataformas, IA generativa, agentes de IA e eficiência operacional.

FOCOS DE ATUAÇÃO

- Senior Director, SAP Practice
- SAP Presales Director
- Digital Transformation Leader
- Principal, Delivery Governance & AMS
- Principal, Solution Architecture
- Executive Director, Enterprise Platforms
- Director, SAP GTM & Licensing
- Applied AI Solutions Leader

EXPERIÊNCIA

SAP LATAM Executive Manager

jul. 2023 - atual (3 anos)

Stefanini Group | São Paulo, Brasil

- Lidera a estrutura de Enterprise Platforms para Brasil e América Latina, integrando pré-venda, arquitetura, go-to-market, liderança comercial e licenciamento SAP, parcerias, geração de demanda (SDR), arquitetos de solução, bid management, marketing, IA aplicada a serviços SAP e lideranças técnicas de SAP S/4HANA Cloud, SAP Business Data Cloud, SAP Business Technology Platform (BTP) e SAP Business AI.
- Na pré-venda SAP, a frente evoluiu de cerca de 350 oportunidades e R\$ 100M em TCV fechado por ano para mais de 1.150 oportunidades geridas e mais de R\$ 335M em TCV fechado em 2025.
- A operação SAP avançou de uma base histórica de cerca de R\$ 48M de receita e 12% de margem bruta para, em 2025, R\$ 180M de receita e 26% de margem, combinando crescimento de receita, expansão de margem e evolução operacional.
- Atuando em pré-venda, arquitetura, governança de soluções e IA aplicada a serviços SAP, contribuiu para a evolução da operação SAP de cerca de 200 para aproximadamente 500 profissionais, com aumento da receita por profissional de R\$ 236 mil para R\$ 352 mil e ganho de produtividade de cerca de 49%.
- Consolida práticas, padrões e modelos de atuação para arquitetura de soluções, pré-vendas, governança de soluções e apoio ao ciclo comercial, conectando estratégia de tecnologia e visão comercial até a mobilização de delivery.
- Desenvolve frentes de inovação com IA generativa, agentes de IA, novas tecnologias e casos de uso reais aplicados a soluções corporativas, ampliando consistência técnica, clareza comercial, escalabilidade, aderência às necessidades dos clientes, eficiência operacional e transformação de negócios.

Partner Director

ago. 2019 - jul. 2023 (4 anos)

KPMG Brasil | São Paulo, Brasil

- Como sócio-diretor na estruturação inicial da prática SAP, foi uma das lideranças na construção e consolidação da área na KPMG Brasil, estruturando modelo de delivery, metodologia, artefatos, templates, rituais, gates, comitês, governança de arquitetura, gestão de riscos, plano de capacitação e formação de consultores, gestores e lideranças executivas.
- Desenvolveu modelo de atuação para programas SAP complexos, conectando arquitetura, PMO, gestão de riscos, controle de escopo, governança executiva, qualidade da entrega, relacionamento com clientes e gestão de margem.
- Dirigiu programa SAP de mais de R\$ 50M no setor sucroenergético, com picos de mobilização acima de 100 consultores e mais de 250 pessoas envolvidas considerando cliente e consultoria.
- Liderou frentes de venda, pré-venda, arquitetura e mobilização de delivery, apoiando qualificação de oportunidades, desenho de soluções, estimativas, propostas, planejamento de implementação e expansão de escopo durante a entrega.
- Implementou práticas de pré-venda e desenho de soluções conectadas à realidade do delivery SAP, integrando visão comercial, arquitetura de solução, governança de implementação e execução em grandes contas.

Senior Manager of SAP Solution Center

fev. 2015 - jul. 2019 (4 anos e 6 meses)

Resource IT Solutions | São Paulo, Brasil

- Consolidou trajetória em SAP Analytics, arquitetura de soluções, pré-vendas e gestão do SAP Solution Center, evoluindo de perfil técnico-consultivo para liderança de soluções no ecossistema SAP.
- Liderou qualificação de oportunidades, desenho de soluções, propostas, estimativas, planejamento de projetos e direcionamento técnico-comercial, conectando áreas comerciais, clientes e times técnicos.
- Atuou em projetos, sustentação e evolução de soluções SAP ECC, S/4HANA, SAP Analytics Cloud, BPC, BW, BO e HANA, conectando requisitos de negócio, arquitetura técnica e entrega.

EXPERIÊNCIAS COMPLEMENTARES

- **Consultor SAP Analytics | Infosys**
mar. 2014 - fev. 2015 (1 ano). Consultoria SAP Analytics em planejamento, consolidação e performance management, com atuação em pré-vendas, arquitetura de soluções, propostas, blueprint, desenvolvimento, testes e go-live.
- **Consultor SAP Analytics | Tech Mahindra**
jan. 2013 - fev. 2014 (1 ano e 2 meses). Projetos SAP Analytics e Business Intelligence, com atuação em blueprint, desenho funcional, desenvolvimento, testes e entrega de soluções para planejamento, consolidação e análise gerencial.
- **SAP PMO | SCORE Conclusion**
dez. 2010 - dez. 2012 (2 anos e 1 mês). Atuação em SAP PMO com práticas PMBOK e ASAP, apoiando planejamento, acompanhamento, governança, qualidade, riscos, stakeholders e documentação executiva de projetos.
- **Gerente Comercial | Grupo Itavema**
nov. 2009 - nov. 2010 (1 ano e 1 mês). Gestão comercial de operação automotiva na loja matriz, com responsabilidade por P&L, equipe, vendas, estoque, logística de veículos, experiência do cliente e indicadores gerenciais.
- **Gerente Comercial | Grupo Ford Sonnervig**
dez. 2005 - out. 2009 (3 anos e 11 meses). Progressão acelerada de vendedor a supervisor e gerente comercial, consolidando base em vendas, liderança de equipes, negociação, operação comercial, atendimento ao cliente e performance.

PESQUISA APLICADA, DOCÊNCIA E PRODUÇÃO

- **Pesquisa aplicada:** doutorado, pós-doutorado e produção científica em transformação digital, SAP, inteligência artificial, tecnologias emergentes e impacto organizacional.
- **Docência executiva:** professor visitante na FHO em MBAs de gestão empresarial, comercial, estratégia, negócios e práticas executivas.
- **Docência em graduação:** professor de Administração de Empresas na ESAMC, em gestão, operações, produção, processos organizacionais e fundamentos administrativos.
- **Produção acadêmica:** integra grupo de pesquisa do CNPq, atua como revisor de periódicos e palestrante em inovação, estratégia, inteligência artificial, tecnologia e sistemas de gestão.

CASES RELEVANTES, DELIVERY E TRANSFORMAÇÃO

Usina São Martinho | Programa SAP no setor sucroenergético

Conduziu a estratégia de arquitetura, pré-venda, discovery, pré-projeto e mobilização de delivery em programa SAP de mais de R\$ 50M, com picos acima de 100 consultores e mais de 250 pessoas envolvidas entre cliente e consultoria.

Agropecuária Monte Cristo | SAP S/4HANA Public Cloud

Liderou a frente comercial, de pré-venda e arquitetura responsável pela venda e desenho da solução, em projeto integrado de SAP S/4HANA Public Cloud com Agriex, relevante como case SAP no agronegócio.

FORMAÇÃO

Pós-doutorado em Administração, com foco em Estratégia de IA

Universidade Presbiteriana Mackenzie, 2024-2026

Doutorado em Administração de Empresas

Universidade Presbiteriana Mackenzie, 2018-2022.

Ênfase em transformação digital, estratégia tecnológica e mudança organizacional.

Mestrado em Administração de Empresas

Universidade Presbiteriana Mackenzie, 2016-2018.

Ênfase em dados, inteligência competitiva e estratégia digital.

MBA, Data Science and Distributed Computing

FIAP, 2015-2016

MBA, Estratégia Competitiva de Negócios

Fundação Getulio Vargas, 2013-2015

Bacharelado em Administração de Empresas

Universidade Paulista, 2004-2009

Bacharelado em Direito, em andamento

Escola Paulista de Direito, 2026-2031

CERTIFICAÇÕES E CREDENCIAIS SAP

- SAP Certified Associate: SAP Ariba Sourcing e SuccessFactors EC
- SAP S/4HANA Cloud: MT for CEE, STE for CEE, Extensibility e Presales
- SAP Presales Academy e SAP Ariba Presales Consultant
- SAP BW/4HANA, SAP Analytics Cloud, SAP Data Science e SAP BPC 10.0

GESTÃO, DADOS E IDIOMAS

- ITIL Foundation, Certified ScrumMaster e Scrum Fundamentals
- Big Data, Hadoop, Spark, R Programming e Data Science fundamentals
- Inglês avançado e espanhol profissional

SAEB | Programa de transformação e implementação SAP

Atuou na pré-venda e liderou a frente de Analytics durante o delivery, em programa de aproximadamente R\$ 100M e ciclo de cinco anos, com business case que se pagou em cerca de três meses após o go-live.

FACHESF | SAP S/4HANA Public Cloud e SAP Analytics Cloud

Foi arquiteto responsável pela pré-venda, com participação comercial, atuação em comitê de delivery e liderança técnica durante a entrega, no primeiro projeto SAP S/4HANA Public Cloud do Brasil a entrar em produção e permanecer ativo.