

JULIO CESAR LIMA DE JESUS LEMOS

Engenheiro Agrônomo | Crédito Rural, Barter e Relação com Produtor | Ciência de Dados

Planaltina, Brasília, DF · +55 (61) 98259-7191 · juliolemosdf@gmail.com
crm.agr.br · linkedin.com/in/juliolemosdf · github.com/jc2x7 · (61) 99561-2625 (IA para Agrônomo)

RESUMO PROFISSIONAL

Engenheiro Agrônomo com cinco anos de atuação técnica e comercial no agronegócio, com rotina de análise e aprovação de cadastro de produtores, operações de barter e gestão de carteira. Certificado FBB420 em Agronegócio e Crédito Rural pela FEBRABAN e CPA pela ANBIMA. Fundei e opero um CRM próprio (crm.agr.br) com 3.629 produtores cadastrados, 1.193 propriedades e 3,28 milhões de hectares mapeados, que sustenta R\$ 30,6 milhões em vendas fechadas e R\$ 34,9 milhões em pipeline ativo. Em 2025 entreguei 23% de crescimento de faturamento na carteira e bati a meta anual, com leitura de funil e priorização por indicadores. Curso pós-graduação em Ciência de Dados no UniCEUB e sou graduado em Matemática, com uso prático de SQL, Python, R e Power BI. Conheço a realidade do produtor por dentro da porteira, o que me permite avaliar risco, safra e capacidade de pagamento com leitura técnica de campo.

CERTIFICAÇÕES

FBB420 - Agronegócio Crédito Rural FEBRABAN	2026
FBB510 - Cooperativas FEBRABAN	2026
CPA ANBIMA	2026

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Consultor de Eficiência Agronômica mar/2025 até o momento
Solubio · Formosa, GO

- Respondo pelo cadastro e pela aprovação de cadastro dos produtores da carteira, conferindo documentação, dados da propriedade e histórico antes da liberação comercial.
- Aumentei em 23% o faturamento da carteira em 2025 e bati a meta anual, resultado de leitura de funil e priorização orientada por indicadores.
- Acompanho metas versus realizado por carteira, identifico desvios de faturamento e ajusto a estratégia comercial com base em dados.
- Estruturei indicadores de conversão por etapa do funil (prospecção, visita, proposta e fechamento) para leitura contínua da performance da carteira.
- Opero dashboards próprios (PerfilCRM) para monitorar KPIs, alertas de desvio e priorização das ações comerciais.

Consultor Técnico de Vendas set/2023 a mar/2025
Nutrien · Unaí, MG

- Conduzi vendas na modalidade barter (troca de insumos por grãos), estruturando a operação com o produtor a partir da cultura, da área e da capacidade de entrega da safra.
- Conduzi o cadastro e a aprovação de cadastro dos produtores, analisando documentação e informações da propriedade para habilitar a operação comercial.
- Usei CRM na rotina diária para registro de atendimentos, gestão de carteira e acompanhamento de oportunidades em uma das maiores revendas de insumos do mundo.
- Fiz o acompanhamento técnico em fazendas e conduzi campos de pesquisa de variedades, o que me deu leitura direta de produtividade, custo e risco de lavoura.
- Produzi cadernos de resultado com dados de campo para sustentar a recomendação técnica e a decisão de compra do produtor.

Fundador e CEO out/2023 até o momento
CRM AGRO · Brasília, DF · crm.agr.br

- Desenvolvi e opero um CRM próprio para o agronegócio com cadastro estruturado de produtores e propriedades, funil de vendas e histórico completo de relacionamento.
- Base gerenciada de 3.629 produtores e 1.244 clientes, com R\$ 30,6 milhões em vendas fechadas (328 negociações) e R\$ 34,9 milhões em pipeline ativo (170 oportunidades).
- Modelei e mantenho 3,28 milhões de hectares em 1.193 propriedades cadastradas, com dados de área, cultura e histórico que sustentam a análise de potencial de cada produtor.
- Construí painel gerencial com indicadores em tempo real (taxa de conversão, origem dos leads, desempenho por vendedor e status das negociações) em Power BI e SQL.
- Mapeei 27 vendas perdidas no funil e usei a leitura dos indicadores para reduzir gargalos e direcionar o time às contas de maior potencial.

Promotor Técnico

jul/2022 a ago/2023

Nutrien · Unaí, MG

- Instalei mais de 50 campos demonstrativos lado a lado, avaliando todas as fases da planta e apresentando os resultados aos produtores.
- Gerei mais de 3.000 sacos de soja vendidos como resultado direto dos campos conduzidos.
- Desenvolvi a marca Sementes Goiás na região e organizei dias de campo para recepção de produtores.
- Dei suporte ao time comercial no portfólio de sementes da empresa.

Líder de Campo

jan/2022 a jun/2022

Syngenta · Formosa, GO

- Entreguei os 12 campos sob minha responsabilidade com aprovação acima de 99,3%.
- Comandei as equipes de trabalho nos pivôs em campos de produção de sementes de milho.
- Coletei e analisei dados de campo para orientar as decisões operacionais da equipe.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Pós-graduação Lato Sensu em Ciência de Dados (em andamento)

jul/2026 a jun/2027

UniCEUB, Centro Universitário de Brasília

Licenciatura em Matemática

jan/2024 a jul/2026

UNINTER, Centro Universitário Internacional

Bacharelado em Agronomia

jan/2016 a nov/2021

Universidade de Brasília, UnB

COMPETÊNCIAS

Agronegócio e Crédito: Crédito rural (FBB420), operações de barter, cadastro e aprovação cadastral de produtores, análise de propriedade e safra, mercado financeiro e investimentos (CPA)

Comercial e Relacionamento: Gestão de carteira, funil de vendas, indicadores de conversão, acompanhamento de metas, prospecção e retenção de produtores, CRM

Dados e Analytics: SQL, MySQL, Python, R, Power BI, Excel avançado, business intelligence, mineração de dados, bioestatística aplicada

Tecnologia: Desenvolvimento de sistemas (Java, PHP, React Native), integração de APIs, IA generativa e Model Context Protocol (MCP), automação de processos

Agrônomo: Fertilidade de solo, manejo de culturas, bioinsumos, condução de campos experimentais, AutoCAD

RECONHECIMENTO

- Prêmio Melhor Ideia no AgroHack, realizado na Agro Brasília em maio de 2024, pela proposta de solução tecnológica para o setor agrícola.

CURSOS COMPLEMENTARES

- Bioestatística na prática utilizando o ambiente R · Udemy, 24h, 2024. Aplico a linguagem R na análise dos dados de campo e de carteira da rotina de trabalho.
- CRM, Gestão do Relacionamento com o Cliente · Udemy, 9h, 2024. Base para a estruturação do funil e dos indicadores do CRM que desenvolvi.
- ChatGPT Expert Professional Certification · Institute of Management, Technology & Finance, 6h, 2024. Uso de IA generativa aplicada à produtividade e à qualificação de leads.

IDIOMAS

Português: Nativo
Inglês: Intermediário