

CLAYTON LIMA

EXECUTIVO COMERCIAL E DE OPERAÇÕES

Desenvolvimento de Negócios | P&L | Gestão de Redes | Pessoas e Parcerias
+55 16 99785-6779 | clayton@claytonlima.com | Ribeirão Preto, Brasil
claytonlima.com | linkedin.com/in/claytonlima01

PERFIL EXECUTIVO

Executivo comercial e de operações com experiência em construir negócios, desenvolver canais e liderar equipes responsáveis pela entrega. Mais de 30 anos no turismo, da gestão de filial e liderança regional na CVC à construção de uma rede própria e à governança Master. Reúne responsabilidade de P&L, aquisições e integração operacional com vendas B2B/B2C, desenvolvimento de produtos e negociação de parceiros. Na NOVVA, mantém atuação direta na conquista de clientes, elaboração de propostas e renovação de relações institucionais. Essa experiência é aplicável a organizações que buscam crescimento estruturado, expansão regional e execução comercial consistente.

Contexto CVC: maior operadora de viagens de lazer e maior rede de agências de turismo da América Latina, segundo a CVC Corp. A trajetória distingue emprego corporativo e posterior operação própria.

ESCALA HISTÓRICA E EVIDÊNCIAS COMERCIAIS ATUAIS

R\$ 114,45 MI	20 UNIDADES	115 COLABORADORES
Volume de vendas da rede em 2019 79.836 passageiros	18 próprias + 2 franquias Em 10 cidades	Grupo Lima & Bonini Quadro no pico de 2019

Retrato da rede em 2019: 18 agências próprias e duas franquias independentes. As vendas abrangem as 20 unidades; o quadro de colaboradores exclui as equipes das franquias independentes.

Canal dedicado de vendas e atendimento B2B para aproximadamente 100 agências independentes; parceria institucional recente renovada para 2026.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Fundador e CEO

NOVVA Group / NOVVA Special Trip

Maio de 2024 – Atual | Brasil

- Origina e negocia programas corporativos, institucionais e premium; transforma necessidades dos clientes em propostas, acordos com fornecedores e planos coordenados de entrega.
- Conquistou a parceria da NOVVA como agência oficial nas edições de 2025 e 2026 de um congresso internacional. Liderou o relacionamento e a equipe de entrega; a referência assinada pelo organizador associa a renovação à confiança na experiência anterior.

Master Franqueado e Diretor Executivo

Grupo Lima & Bonini / CVC – Expansão Regional

Fevereiro de 2013 – Novembro de 2023 | São Paulo e Minas Gerais

- Construiu e expandiu operações próprias por meio de novas unidades, aquisições e integração, em paralelo ao desenvolvimento de franquias independentes. Respondeu pelo P&L das operações próprias e funções centrais; a governança regional abrangia padrões e desempenho comercial.



Master Franqueado e Diretor Executivo

Grupo Lima & Bonini / CVC

Fevereiro de 2013 – Novembro de 2023 | Continuação

- Desenvolvimento de produtos ao longo da trajetória CVC. Propôs produtos regionais à matriz e liderou vendas de dois fretamentos semanais de aeronaves completas de Ribeirão Preto para Porto Seguro e Maceió. Assumiu compromissos de ocupação e coordenou agências B2B, próprias B2C e parceiros de destino. Manteve ambos o ano inteiro por pelo menos três anos; Porto Seguro continuou por aproximadamente uma década ou mais. Sustentou a continuidade com propostas e análises de KPIs junto à matriz.
- Parcerias e desenvolvimento de canais. Negociou iniciativas comerciais com secretarias de turismo, parceiros da ABIH em Alagoas, redes hoteleiras e fornecedores de destino, conectando os acordos a campanhas nos canais de agências independentes e próprias.
- Pessoas e governança operacional. Liderou equipes comerciais, operacionais, financeiras, administrativas e de RH. Alinhou gestores a metas, previsões de vendas, padrões e análises por unidade e canal.
- Desenvolvimento das equipes e ativação comercial. Desenvolveu a área de Corporativo e Grupos e liderou sete convenções regionais com equipes e fornecedores, reunindo lançamentos, capacitação e reconhecimento.

Sócio-Operador e Líder de Expansão Regional

Grupo Lima & Bonini / CVC – Vendas e Operações

2008 – Fevereiro de 2013

- Desenvolveu agências próprias e relacionamentos com agências independentes, conectando expansão regional a vendas e atendimento B2B.
- Abriu a primeira agência própria no Franca Shopping em setembro de 2007, durante a transição corporativa. Implantou a operação dedicada B2B em março de 2008; o canal atendia aproximadamente 100 agências independentes.

Gerente Regional

CVC – Comercial e Operações

Novembro de 2005 – Transição em 2008 | Ribeirão Preto

- Coordenou prioridades regionais de vendas e equipes além de uma única filial, conectando direcionamento comercial à execução local em Ribeirão Preto.
- Combinou essas responsabilidades com a primeira operação própria durante a transição de 2007 ao início de 2008.

Gerente de Filial e Responsabilidades Territoriais Posteriores

CVC – Maringá e Interior do Paraná

Janeiro de 2000 – Outubro de 2005

- Ingressou como Gerente de Filial em Maringá, atendendo agências independentes e desenvolvendo relacionamentos de distribuição B2B.
- A partir de aproximadamente 2003, assumiu responsabilidades B2B/B2C no interior do Paraná: metas consolidadas, desenvolvimento de filiais e coordenação de gestores e representantes comerciais.

Base no setor | Aproximadamente 1995–1999: guia de turismo, vendas de viagens, operações e gestão de agências.

CLAYTON LIMA

CLIENTES, PROJETOS E CREDENCIAIS SELECIONADOS

ENTREGAS PARA CLIENTES INSTITUCIONAIS

Congresso internacional de neurodesenvolvimento e neurociência da educação. Conquistou a parceria da NOVVA como agência oficial em 2025 e 2026, originou e negociou a conta, estruturou a equipe e supervisionou viagens, hospedagem, recepção e transfers. A referência assinada pelo organizador associa a renovação à confiança na entrega anterior. Em 2026, a NOVVA atendeu aproximadamente 600 palestrantes e congressistas, com foco contratual nos palestrantes, incluindo convidados internacionais. O organizador apresenta o evento como o maior congresso da América Latina sobre transtornos do neurodesenvolvimento e neurociência da educação.

Secretaria municipal de educação. Entregou a logística de viagens e hospedagem de educadores no congresso de 2025 e atendeu novamente o mesmo cliente municipal em 2026. A referência de 2025 destaca pontualidade, comunicação clara e atendimento personalizado.

PROGRAMAS CORPORATIVOS E PARCERIAS

Programa de incentivo de uma grande instituição financeira brasileira. Negociou um programa para aproximadamente 800 participantes em um resort na Bahia, coordenando hospedagem, estrutura de eventos, alimentos e bebidas, lazer e entretenimento com as equipes do hotel.

Viagem sob medida para clientes selecionados de uma concessionária de luxo. Criou e desenvolveu um produto de viagem premium a partir da demanda da concessionária, liderando a negociação comercial, a coordenação de parceiros e a equipe de entrega. O material promocional identifica a NOVVA como agência oficial; um feedback separado reconhece a organização e a qualidade do atendimento.

RECONHECIMENTO E DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL

Destaque de Vendas CVC pelo desempenho de 2016, reconhecido em 2017; reconhecimento pelo desempenho de 2017 na convenção de 2018 em Dubai. Na convenção de 2021, pelo desempenho de 2020, Jardim Paulista e Jundiaí Shopping receberam premiações de Melhor Engajamento em suas respectivas categorias.

Walt Disney World Resort – Travel Agent Training Program: 27–31 de março de 2017. **Disneyland Resort – Travel Agent Training Program:** 14–17 de maio de 2019.

FORMAÇÃO E IDIOMAS

Universidade de Marília (UNIMAR): graduação em Processamento de Dados; três semestres cursados; curso superior não concluído.

Português — nativo. Inglês — intermediário, em desenvolvimento. Espanhol — intermediário, com boa conversação.

CONTRIBUIÇÃO EXECUTIVA

Contribuição de liderança: construir e desenvolver um negócio ou território; organizar canais e equipes; negociar parcerias; conectar decisões comerciais ao P&L e à entrega. As evidências vêm do turismo e dos serviços, com competências transferíveis para empresas de atuação em rede, distribuição e relacionamento com clientes.

Visão de dono construída na prática, com responsabilidade por pessoas, resultados comerciais e entrega. Base profissional no Brasil.