

CARREIRA

Carreira quente: gerente de relacionamento em tecnologia da informação

São Paulo - Profissional quebra barreiras existentes entre áreas de negócios e o departamento de tecnologia.

Por **RODRIGO AFONSO, REPÓRTER DO COMPUTERWORLD**

06 de março de 2009 - 07h00







página 1 de 1

O embate entre as áreas de negócios e de tecnologia da informação das empresas é uma questão histórica. O relacionamento é difícil graças à discrepância de funcionamento das duas áreas. Enquanto os profissionais da tecnologia abusam da linguagem técnica, as pessoas de áreas de negócios têm certa dificuldade em explicar a demanda de uma forma prática.

>> [Participe das discussões de carreira na CW Connect](#)

Com o cenário, alguns profissionais passaram a ser destacados para realizar essa interface. Esta pessoa deve compreender bem de questões técnicas, mas precisa ter habilidades melhores ainda em entender o business da empresa e relacionar a ele as demandas por tecnologia.

RECURSOS:

- ▶  Imprimir Texto
- ▶  Enviar por e-mail
- ▶  Comentar
- ▶  Reportar Erros
- ▶  Widgets
- ▶  Cadastrar Feeds

- ▶  Ampliar texto
- ▶  Reduzir texto

BOOKMARK:



Segundo Ione de Almeida Coco, analista do Gartner, o melhor gerente de relacionamento é aquele com formação tanto em cursos de tecnologia quanto de negócios. No entanto, como este perfil é muito difícil de ser encontrado, o profissional geralmente tem formação muito boa em negócios e conhecimento suficiente de tecnologia.

"Quem é formado em tecnologia tem uma tendência a usar funções tecnológicas para resolver todos os problemas. Esse é um fator que pode complicar a negociação. Aquele formado em negócios, no entanto, consegue reunir uma visão geral das duas áreas", afirma Ione.

Quanto ganha um gerente de relacionamento em TI?

Até 3 anos de carreira - 4 mil reais

De 4 a 6 anos de carreira - 6 mil reais

A partir de 6 anos de carreira - a partir de 8 mil reais

Conheça profissionais da área

Christiano Hage é gerente de desenvolvimento de negócios da consultoria de TI Altran, mas na prática ele gerencia relacionamento interno entre departamentos de negócios e de tecnologia e entre técnicos da empresa e clientes. "Internamente, é um trabalho mais reativo. Converso com áreas de negócios para identificar problemas e demandas e procuro deixar o pessoal de tecnologia bem alinhado com as reais necessidades".

Hage também trabalha com clientes, atividade que julga ser mais pró-ativa. "Muitas vezes algumas empresas poderiam otimizar seus negócios com determinados tipos de soluções, mas não sabem disso. Meu papel é mostrar essa necessidade dentro da estratégia da empresa", explica Hage.

Renato Müller, diretor de relacionamento da [Linx](#), cuida de uma equipe inteira de gerentes de relacionamento. Segundo ele, são profissionais que devem estar o tempo todos atentos à necessidade dos clientes. "Uma de suas atribuições é identificar demandas e mostrar que soluções já existentes podem atendê-las", assinala.

Para Müller, o gerente tem de ter muito conhecimento dos negócios dos clientes, capacidade de relacionamento e de geração de empatia, além de agilidade, pragmatismo e excelente conhecimento das soluções. "Além disso, deve desenvolver uma boa capacidade de liderança, pois precisa fazer a articulação com diferentes perfis de profissionais", completa.