

# Hemoraebe Lemos

47 anos - Brasileiro - Solteiro

Rua Levindo Ignácio Ribeiro, 630 - Santa Amélia - 31560-260 - Belo Horizonte/MG - Brasil.

Fone: (31) 989180001 - hemoraebe@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/hemoraebe-lemos/>

---

## RESUMO EXECUTIVO

Executivo com atuação em direção estratégica e responsabilidade integral por P&L em operações industriais e projetos de infraestrutura de alta complexidade e capital intensivo. Atuo com responsabilidade sobre estratégia operacional, rentabilidade e crescimento sustentável em ambientes de alto Capex e contratos de grande porte, com foco em aumento de margem, previsibilidade operacional e fortalecimento de governança. Ao longo da trajetória executiva, conduzi processos de expansão de mercado, implantação de PMO, integração de indicadores de performance (KPIs) e implementação de modelos de gestão orientados à eficiência e geração de caixa. Experiência consolidada na liderança de crescimento de receita, aumento de margem, implantação de governança corporativa e estruturação de modelos operacionais orientados por indicadores de performance. Gestão estratégica de operações, planejamento e controle orçamentário (CAPEX/OPEX), expansão de mercado e desenvolvimento de novos negócios, reestruturação operacional e ganho de eficiência, negociação e gestão de contratos de grande porte, liderança de equipes multidisciplinares, responsabilidade por P&L, gestão de budget, estratégia de crescimento, transformação operacional com Lean Six Sigma. Combino base técnica em engenharia com formação executiva em negócios e operações, integrando visão estratégica, disciplina financeira e inovação tecnológica para sustentar crescimento e competitividade em mercados regulados.

---

## PRINCIPAIS COMPETÊNCIAS

Planejamento Estratégico e Expansão de Negócios, gestão de Operações, Produção, Logística e Projetos, governança Corporativa, PMO e Gestão de Riscos, Planejamento Orçamentário, CAPEX/OPEX e Análise de Viabilidade, transformação Digital, Indicadores (KPIs) e Data-Driven Management, Lean Six Sigma (Black Belt), Gestão de Contratos, Negociação e Relacionamento com Stakeholders, ESG, Sustentabilidade e Segurança Operacional, Desenvolvimento de Líderes, Cultura de Alta Performance e promovendo engajamento de toda equipe, reduzindo os conflitos, P&L, EBITDA, Turnaround, Budget, Crescimento da Receita, Operações em Múltiplos Locais, Conselho.

---

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

### Diretor de Operações (COO)

HVLC Consultoria Ltda – fevereiro/2022 até o momento

Liderança da operação e da estratégia de crescimento sustentável da companhia, alinhando inovação, tecnologia e eficiência operacional aos objetivos de rentabilidade e expansão. Implantação de gestão integrada de processos, indicadores de performance (KPIs) e painéis gerenciais, resultando em redução de custos operacionais em aproximadamente 15% e aumento de produtividade em cerca de 20% em projetos-chave. Condução de projetos de transformação digital, incluindo uso de ferramentas de analytics (Power BI) e automação de rotinas críticas, reduzindo retrabalho em torno de 25% e encurtando prazos de entrega em até 20%. Estruturação de processos padronizados e políticas operacionais, garantindo maior previsibilidade, qualidade nas entregas e escalabilidade das operações. Liderança de equipes multidisciplinares, com foco em desenvolvimento de talentos, cultura de performance, alinhamento de metas e engajamento em torno de resultados estratégicos.

---

### Diretor Executivo (CEO)

Lemox Engenharia Ltda – março/2012 a fevereiro/2022

Responsável pela direção geral da empresa, definindo visão estratégica, metas de longo prazo e planos de crescimento em construção pesada, infraestrutura e projetos industriais. Condução de reestruturação organizacional e operacional que resultou em crescimento acumulado de receita superior a 40% no período, com aumento de margem de lucratividade em aproximadamente 10 pontos percentuais. Implantação de governança corporativa, PMO e metodologias de gestão (Lean Six Sigma, indicadores de desempenho e controles financeiros), reduzindo custos operacionais em torno de 15% e melhorando o fluxo de caixa e prazos médios de recebimento. Liderança na gestão de contratos de grande porte, negociação com clientes estratégicos e expansão de atuação para novos mercados e regiões, fortalecendo a marca e ampliando o portfólio de projetos. Desenvolvimento de cultura organizacional voltada para excelência, segurança, inovação e sustentabilidade, reduzindo incidentes operacionais e aumentando a satisfação de clientes e colaboradores.

---

### Gerente de Contrato / Produção / Comercial

Construtora Engefort Ltda – março/2011 a março/2012

Gestão integrada de contratos, produção e área comercial em projetos de construção e infraestrutura, com foco em prazos, custos, qualidade e segurança. Elaboração e acompanhamento de cronogramas executivos, indicadores de desempenho e controles de qualidade, garantindo cumprimento dos prazos contratuais com economia média de 5% a 10% em relação ao orçamento previsto. Implantação de práticas de melhoria contínua e mitigação de riscos, reduzindo desvios de cronograma e aumentando a previsibilidade operacional. Coordenação de equipes multidisciplinares, alinhando planejamento, execução e atendimento às expectativas dos clientes.

---

## **Diretor Comercial**

All Goods Importação & Exportação Ltda – dezembro/2009 a março/2011

Liderança da área comercial e logística, com foco em expansão de mercados, desenvolvimento de novos negócios e otimização de processos de importação e exportação. Prospecção e consolidação de novos mercados, especialmente em clientes industriais e parceiros internacionais, contribuindo para incremento de receita e diversificação da carteira. Desenvolvimento de soluções logísticas integradas, redução de prazos (lead time) e otimização de custos, aumentando a competitividade e a margem de rentabilidade dos contratos. Gestão de relacionamento com clientes-chave, garantindo fidelização e expansão de operações em segmentos estratégicos.

---

## **Gerente de Contrato / Produção**

Automotriz do Brasil Ltda – dezembro/2008 a dezembro/2009

Gestão das operações de produção, planejamento e uso eficiente de equipamentos em projeto de grande porte de terraplenagem e drenagem em complexo petroquímico brasileiro. Responsável pela execução de escavações, carregamento, transporte, manutenção de estradas e terraplenagem em volume aproximado de 9.000.000 m<sup>3</sup>, garantindo cumprimento de prazos e padrões de qualidade e segurança. Implementação de controles operacionais e de produtividade, otimizando o uso de equipamentos pesados e reduzindo custos operacionais relevantes.

---

## **Gerente de Contrato / Engenheiro de Equipamentos**

URB TOPO Engenharia e Construções / URB TRANS Transportes Gerais – julho/2006 a dezembro/2008

Gestão de contratos e operações produtivas em obras de terraplenagem, drenagem e infraestrutura, com foco em eficiência e segurança operacional. Planejamento e execução de obras, otimizando o uso de recursos humanos, equipamentos e insumos, resultando em ganhos de produtividade e maior rentabilidade dos projetos. Desenvolvimento de controles de custos e indicadores de desempenho, fortalecendo a tomada de decisão e o controle gerencial das obras.

---

## **Gerente Comercial / Gerente de Contrato**

Emterpel – Empresa de Terraplenagem Pedrosa Ltda – outubro/2004 a julho/2006

Gestão da área comercial, com responsabilidade por prospecção, desenvolvimento de negócios, elaboração de propostas e fidelização de clientes nos segmentos industrial, mineração e petroquímico. Atuação como gestor de contratos, coordenando construções e manutenções industriais, bem como operações em mineradoras e complexos petroquímicos. Contribuição para a expansão da carteira de clientes e aumento da receita por meio de novas parcerias e contratos de médio e grande porte.

---

## **Comercial / Consultor de Negócios**

Mills Rental S.A – fevereiro/1997 a janeiro/2004

Atuação na área comercial com foco em locação e venda de equipamentos para indústrias, construtoras, mineradoras e eventos. Prospecção e atendimento de clientes estratégicos, contribuindo para aumento de participação de mercado e crescimento do portfólio de contratos. Suporte técnico-comercial na definição das melhores soluções em equipamentos, alinhando custos, prazos e necessidades operacionais dos clientes.

---

## **FORMAÇÃO ACADÊMICA**

- Graduação em Engenharia de Agrimensura – FEAMIG – 1998/2002
  - MBA em Gestão de Projetos – USP – 2015/2015
  - MBA em Gestão de Logística e Operações – Intervale – 2020/2020
  - MBA em Gestão de Negócios – Intervale – 2020/2020
  - MBA em Gestão da Produção e Produção Industrial – Intervale – 2020/2020
  - Pós-Graduação em Energia Eólica – Technical University of Denmark (DTU) – 2021/2021
  - Pós-Graduação em Operações e Mercados da Indústria de Petróleo e Gás – Duke University – 2021/2021
  - Pós-Graduação em Engenharia Geotécnica – FAVENI – 2023/2023
- 

## **CERTIFICAÇÕES, CURSOS E CONHECIMENTOS TÉCNICOS**

- Grandes Investimentos: Pessoas, Finanças & Negócios – Unisinos – 2021
  - OKR Master Coach – ACT Coaching – 2020
  - Lean Six Sigma Black Belt – Six Sigma Global Institute – 2020
  - Lean Manufacturing, Kaizen, 5S, SAP, CAPEX, Power BI, BIM, AutoCAD 3D, Pascal, Oracle, RM, Power BI, VPS, TPS
- 

## **IDIOMAS**

- Inglês – Intermediário Avançado (B2)
- Espanhol – Avançado (C1)