

CURRÍCULO EXECUTIVO

Fabiana Falcone

Executiva brasileira de tecnologia. Mais de duas décadas construindo estratégia, portfólio e crescimento em telecomunicações, cloud e inteligência artificial — da multinacional à startup, da operação ao conselho.

Sócia-fundadora · Synapser

Conselheira · Grupo Itaqui

Mentora · Top2You

Formação de conselheira · IBGC



01 — PERFIL

Quem é Fabiana Falcone

Fabiana Falcone é uma executiva brasileira de tecnologia com mais de 20 anos de atuação em telecomunicações, cloud computing e inteligência artificial. Construiu carreira em multinacionais como Avaya, Huawei, Nortel e Cisco, tornou-se sócia e executiva da Ustore — empresa pernambucana de software vendida ao Grupo Claro — e liderou a unidade de Cloud B2B da Embratel/Claro. É sócia-fundadora da Synapser.

Sua atuação combina estratégia e portfólio, go-to-market e integração pós-aquisição. Trabalhou nos dois lados de uma aquisição: como sócia de uma empresa adquirida e como executiva do grupo comprador, responsável por entregar o plano de negócios acordado. É engenheira de telecomunicações pela PUC-Rio, com MBA pelo IBMEC e formação de conselheira pelo IBGC. Coautora dos livros *Mulheres em Telecom* e *Mentores Fora de Série*, é colunista do IT Forum e mentora de executivos.

20+

anos em tecnologia, telecom, cloud e inteligência artificial

1 exit

sócia da Ustore, vendida ao Grupo Claro

10% → 40%

avanço de cloud na receita de soluções digitais da Embratel B2B

IBGC

formação em Conselho de Administração, com atuação em conselho

2 livros

coautora, sobre liderança feminina e mentoria

BAIXAR EM PDF

VER TRAJETÓRIA COMPLETA

LINKEDIN

02 — EXPERIÊNCIA

Posições e mandatos

2026 — atual	Sócia-fundadora · Founding Partner Synapser Coautora da tese de Inteligência Orquestrada e responsável por estratégia, posicionamento, arquitetura de portfólio e go-to-market — tanto nos engagements quanto na própria empresa. - Autoria do plano de negócios: identidade, método, arquitetura de portfólio, modelo de negócio, governança e roadmap - Definição da arquitetura comercial em camadas e dos perfis de cliente ideal - Direção da identidade de marca, do manifesto e da presença institucional
Jan 2026 — atual	Conselheira e Embaixadora das Famílias Fundadoras Grupo Itaqui · Distrito Itaqui Conselheira do Grupo Itaqui — ecossistema formado por IT Forum, Instituto Itaqui, Distrito Itaqui e IT Invest — e embaixadora das famílias fundadoras do Distrito Itaqui, com foco no fomento à comunidade e ao desenvolvimento do ecossistema brasileiro de tecnologia.
Jan — Mai 2026	Consultoria estratégica de portfólio · pré-closing Semantix · engajamento conduzido pela Synapser Consultoria estratégica no contexto da aquisição das operações da Atos na América do Sul pela Semantix, com foco em avaliação e integração conceitual do portfólio combinado, em caráter pré-closing. - Avaliação do portfólio das empresas envolvidas e leitura de sobreposições e complementaridades - Hipóteses de arquitetura conceitual para o portfólio integrado, apresentadas ao board - Fundamentos conceituais para o go-to-market inicial da companhia combinada - Atuação consultiva na transição e estabilização no período imediatamente posterior ao closing
Set 2024 — Jan 2026	CEO Distrito Itaqui · Grupo Itaqui Liderança estratégica na estruturação de um distrito verde de inovação e tecnologia em Itapevi, São Paulo — uma das quatro unidades de negócio do Grupo Itaqui, ao lado do IT Forum, do Instituto Itaqui e do IT Invest. - Estruturação do go-to-market unificado dos negócios do grupo - Modelagem de oferta, captação e operação do distrito - Planejamento estratégico de 3 e 5 anos, hoje em execução - Interface direta com acionistas, executivos C-level e parceiros estratégicos
Nov 2022 — Jul 2024	Diretora Executiva de Cloud · B2B Embratel · Claro Brasil Responsável pela área de negócios da unidade de cloud no B2B, com mandato de expansão de receita, posicionamento de mercado e transformação cultural — em parceria com a diretoria responsável pela entrega. - Cloud saiu de pouco mais de 10% para quase 40% da receita de soluções digitais da Embratel B2B - Crescimento de 152,5% em cloud no 2º trimestre de 2024, destacado nos resultados divulgados pela Claro (TELETIME) - Reconhecimento por parceiros estratégicos globais, incluindo AWS - Atuação direta com o CEO e o board na definição de prioridades - Saída por decisão própria, com sucessão estruturada e transferência organizada da gestão comercial
Fev 2019 — Out 2022	COO e Membro do Conselho Ustore · Claro Brasil Condução do pós-M&A, da integração cultural e da entrega integral do plano de negócios acordado com o acionista estratégico. - Entrega das metas de EBITDA, caixa e indicadores operacionais - Zero passivo trabalhista ao final do ciclo - Empresa reconhecida entre as Melhores para se Trabalhar (GPTW) - Integração cultural entre startup e grande corporação
Jun 2015 — Fev 2019	Sócia e CCO · Chief Commercial Officer Ustore Responsável pela estratégia comercial e pelo go-to-market da empresa no mercado brasileiro, após o pivô de armazenamento para software e cloud. - Estratégia de portfólio e produtos para plataformas de software - Modelo comercial via parceiros que levou a Ustore à liderança no Brasil - Contratos estratégicos com grandes empresas e setor público
2003 — 2015	Vendas, engenharia de vendas e contas estratégicas Avaya · Huawei · Nortel · Cisco · ZTE Treze anos em multinacionais de telecomunicações, em vendas estratégicas, desenvolvimento de negócios e soluções de tecnologia, com forte exposição a grandes contas, projetos complexos e ambientes multiculturais.

03 — MENTORIA

Oferecer o que eu não tive

Ao longo da minha trajetória, raramente encontrei profissionais de referência — sobretudo mulheres executivas — com quem eu pudesse conversar nos momentos difíceis. A mentoria, para mim, começou exatamente aí.

TOP2YOU Mentoria executiva Mentora na plataforma Top2You, com foco em carreira executiva, transições de liderança e posicionamento em contextos de fusão e reorganização.	REPRESENTATIVIDADE Mulheres em tecnologia Atuação voltada à formação de mulheres no setor de tecnologia e telecomunicações, a partir de uma convicção: é preciso que os obstáculos sejam nomeados para que deixem de ser tratados como falha individual.	ECOSSISTEMA Comunidade e inovação Fomento ao ecossistema brasileiro de tecnologia por meio de conselhos, comunidades e do Distrito Itaqui, conectando corporações, startups, capital, educação e território.
--	---	---

04 — PUBLICAÇÕES E PRESENÇA PÚBLICA

O que escrevi e onde apareci

Consolidação de livros, colunas, entrevistas e participações públicas.

LIVRO	Mulheres em Telecom Coautora — capítulo autoral sobre trajetória, liderança e representatividade feminina no setor de telecomunicações
LIVRO	Mentores Fora de Série Coautora — série editorial da Top2You sobre mentoria de alto impacto
COLUNA	Service as a Software: a vantagem competitiva não será a tecnologia IT Forum · 2026 — ler
COLUNA	O futuro das vendas é silenciosamente humano IT Forum · 2026 — ler
COLUNA	Reflexões sobre a evolução do ecossistema de inovação no Brasil IT Forum · 2024 — ler
ENTREVISTA	Mulheres na Tecnologia Futurecom · 2024 — ler
IMPRENSA	Semantix conclui aquisição das operações da Atos na América do Sul Semantix · abril de 2026 — ler
IMPRENSA	Claro tem receita de R\$ 12,1 bilhões no segundo trimestre TELETIME · 2024 — resultados com destaque para o crescimento de 152,5% em cloud na Embratel — ler
IMPRENSA	Fabiana Falcone assume como CEO do Distrito Itaqui IT Forum · 2024 — ler

05 — FORMAÇÃO

Formação acadêmica e governança

2021 Especialização em Conselho de Administração IBGC — Instituto Brasileiro de Governança Corporativa	2011 MBA em Business Management IBMEC	2005 Engenharia de Telecomunicações PUC-Rio — bolsa integral por desempenho acadêmico
2005 Extensão em Empreendedorismo PUC-Rio	2002 Intercâmbio em Ciências Econômicas e Empresariais Universidad Autónoma de Madrid	IDIOMAS Português · Inglês · Espanhol Português nativo, inglês e espanhol fluentes

06 — CONTATO

Vamos conversar

Para convites de palestra, participação em conselhos, mentoria ou conversas sobre estratégia, portfólio e crescimento em tecnologia.

FABIANA.FALCONE@SYNAPSER.COM.BR