

Adriano Souza

adrianosouza83@icloud.com

Solteiro, 35 anos
São Paulo | Brasil
(11) 95602-4565

Comercial / Operações / Planejamento

Profissional com mais de **14 anos** de experiência na **área Comercial**, atuando fortemente em **Vendas, Desenvolvimento de Negócios e Marketing** em empresas de grande porte, com capacidade de liderança e negociação, orientado a clientes na realização de parcerias e identificação de necessidades das áreas de negócios, gerando planos de ações com foco em resultados.

Experiência e **domínio de todos os processos do ciclo de vendas**, incluindo planejamento estratégico, elaboração de Business Plan, análise de mercado e concorrência, monitoramento de indicadores de performance (**KPIs**), previsão assertiva de vendas (**forecasting**), gestão de oportunidades (**pipeline**) e do relacionamento com o cliente (**CRM**).

Ampla capacidade de gestão e formação de equipes multidisciplinares envolvidas nas Operações, abrangendo Vendas, Logística, Pós-Vendas e Assistência Técnica, com vivência na elaboração de **estratégias para implantação** de novas marcas e linhas de produtos no mercado nacional, superando metas de volumes, margem e faturamento, além da redução de custos operacionais e dos prazos projetados.

Capacidade em gerir parcerias, administrar contratos, focando em resultados, habilidade em negociações complexas, agindo de forma autônoma para a tomada de decisões, com forte capacidade para lidar com situações de conflito e oferecer soluções que atendam de maneira integral todas as demandas entre clientes e empresa.

Inglês fluente.

Vivência Internacional: **Coréia do Sul:** Premiação Hyundai Motor Company. Melhores consultores de vendas e melhores concessionárias Hyundai. **Colômbia:** Melhor performance de vendas de consórcio Hyundai. **Canadá:** Aperfeiçoamento do idioma.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

2018 – **MBA em Gestão Estratégica e Econômica de Negócios** – FGV / Fundação Getúlio Vargas

2007 – **Pós-Graduação em Negócios Internacionais com Comércio Exterior** – UNIP / Universidade Paulista

2005 – **Graduação em Administração de Empresas** – UNIP / Universidade Paulista

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Movida Rent a Car (Grupo JSL)

11/2018 – Atual

Locação e Terceirização de Frotas de veículos leves.

Executivo de Contas

- Prospecção e desenvolvimento de novos negócios na gestão de ativos.
- Gestão de contas corporativas intermediando a parte documental para consolidação das operações.
- Gerenciamento da carteira de clientes.
- Análise de viabilidade financeira.
- Elaboração de propostas comerciais visando atender as necessidades dos clientes.

Hyundai Motor do Brasil Ltda

08/2012 – 03/2018

Produção e comercialização de veículos automotores. 2.500 funcionários diretos (Piracicaba - SP / São Paulo - SP). Faturamento anual R\$ 10,5 bilhões.

Gerente Regional de Vendas – Sudeste (02/2015 a 03/2018)

- Reporte ao Gerente Nacional de Vendas, com a liderança de 7 colaboradores diretos e 79 concessionários Hyundai.
- Responsável pelo desdobramento e cumprimento do Business Plan anual.
- Elaboração de objetivos mensais e acompanhamento da evolução da performance de vendas da regional Sudeste.
- Implementação de ações para melhorias no processos, visando garantir a assertividade na comunicação entre Redes de Concessionários e Montadora.
- Elaboração de Política Comercial de incentivo de vendas maximizando os recursos financeiros e a performance comercial.
- Desenvolvimento de estratégias com as áreas de Marketing, Satisfação de Clientes e Rede de Concessionários nos estados de SP, RJ e ES, assegurando os KPI's da Montadora para sustentação dos negócios.
- Elaboração de treinamento e acompanhamento de melhorias nos processos de vendas da rede de concessionários Hyundai.
- Gerenciamento dos concessionários avaliando indicadores de performance dentro dos processos de concessão.

Principais Projetos e Resultados:

- Alavancagem das vendas, conquistando o 4º lugar no mercado automotivo em 2016 e 2º posição no mercado de pessoa física, bem como aumento da participação regional de 38% para 42% do faturamento bruto anual em 2016.
- Elevação do Market share nacional de 6,4% para 8,8% no período de mercado retraído.
- Conquista de 13 meses consecutivos de atingimento de metas de vendas.
- Participação na elaboração de campanhas de marketing junto aos concessionários, com maior investimento em mídia, obtendo assim, a 2º colocação do veículo HB20 no mercado nacional e o veículo SUV Creta, como 3º mais vendido da categoria em 2017.
- Aumento do volume de vendas na categoria PCD, alcançado a liderança de mercado de SUV's na cidade de São Paulo nos meses de novembro e dezembro 2017.
- Aumento da taxa de conversão de leads de 6% para 10% na regional, através de melhorias nas ações de follow up.
- Melhoria no relacionamento com os concessionários, atingindo os melhores resultados históricos na área de atuação em lucratividade, satisfação de clientes e atendimento aos padrões da marca em 2017.
- Melhoria nos resultados dos KPI's ao longo período de 2015 a 2018, através de melhorias dos processos comerciais, planejamento estratégico e networking.

Consultor Comercial de Vendas e Desenvolvimento de Rede (08/2012 a 02/2015)

- Reporte ao Gerente Regional de Vendas.
- Responsável dentro da área comercial no canal vendas a varejo no estado de SP, maior regional em volume de vendas.
- Atuação direta junto a Rede de Concessionários Hyundai.
- Acompanhamento mensal de performance de vendas e definição de estratégias comerciais junto a rede de concessionários.
- Desdobramento das ações comerciais e processos da montadora junto aos concessionários Hyundai (Gerentes e Vendedores).
- Realização de reuniões de performance com equipes de vendas e departamento de qualidade da rede de concessionários para alinhamento das estratégias mensais.
- Responsável pela realização do monitoramento dos padrões da marca Hyundai junto aos concessionários.
- Validação das ações de mídias regionais e ações comerciais locais.
- Análise Financeira dos indicadores da Rede de Concessionários Hyundai.
- Planejamento e execução do "Roll out" do negócio (vendas atacado, varejo, estoque) conforme metas preconizadas.
- Análise de candidatos e mapeamento de mercado potencial para novos concessionários.

Principais Projetos e Resultados:

- Ampliação da rede de concessionários Hyundai de 11 para 18, na cidade de São Paulo, assegurando o cumprimento dos objetivos no período de 3 anos.
- Atingimento dos objetivos de satisfação de clientes em vendas, através de melhorias de performance dos colaboradores na rede de concessionários.
- Desenvolvimento, implantação e monitoramento dos processos e padrões exigidos para atingimento das metas propostas.

Renault do Brasil

03/2010 – 08/2012

Produção e comercialização de veículos automotores. 6.500 funcionários (São Paulo - SP, São José dos Pinhais – PR). Faturamento anual R\$ 8,5 bilhões.

Consultor Comercial de Vendas Diretas

Ford do Brasil

02/2004 – 03/2010

Empresa multinacional americana no segmento de produção e comercialização de veículos automotores com 12.000 funcionários e faturamento anual R\$ 12 bilhões.

Analista de Marketing de Varejo

CURSOS

2016 – **Inovação e Design Thinking** – Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM)

2016 – **Velocidade da Confiança** – Franklin Covey

2016 – **Conversas Cruciais** – Franklin Covey

2015 – **Os Sete Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes** – Franklin Covey

2012 – **Fórum de Liderança** – Hyundai Motor Brasil