

DANIEL PEZZI

casado, 39 anos, 1 filho

Rua Altino Veríssimo da Rosa, 1640 - Caxias do Sul, RS.

(54) 9 9100 4949

daniel.pezzi@hotmail.com

OBJETIVO

Inteligência e Estratégia Comercial, Planejamento Estratégico, Análise estatística, Liderança e Desenvolvimento de Equipes, PCP

FORMAÇÃO

Bacharel em Administração de Empresas - Faculdade da Serra Gaúcha

MBA em Inteligência de Mercado e Gestão Comercial (em andamento)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Empresa: Renna Componentes e Alumínio (Grupo Renna/Rivatti)

Cargo atual: Analista de Estatística e Inteligência de Mercado, Líder do Planejamento Estratégico

Período: 01/2018 até 04/2020

Principais atividades: Construção de indicadores, relatórios e análises do monitoramento comercial e da organização, auxiliando a equipe executiva.

Direcionamento e geração de leads para equipe comercial interna e externa.

Responsável pelo Plano de vendas e operações, com interface em todos os setores da empresa.

Organização e desenvolvimento de convenção de vendas

Líder de Implementação do Planejamento Estratégico, bem como sua condução e monitoramento para atingimento de resultados esperados.

Resultados exponenciais de unificação de equipe, construção de Cultura e filosofia organizacional e resultados de **crescimento da empresa próximos dos 50%/ano;**

Implementação de BI (Qlik Cloud) – Líder do processo (mapeamento das necessidades e programação/manutenção de visões).

Implementação de CRM (Ploomes)

Implementação de sistema de gerenciamento de Projetos e Planejamento Estratégico (Scoreplan)

Iniciativa, Implementação, condução e multiplicação de *Kaizen*

Empresa: Jost Brasil Sistemas Automotivos (Grupo Randon)

Cargo Final: Analista de Vendas

Cargo Inicial: Analista de Logística

Período: 09/2011 a 05/2017

Principais atividades: Responsável pelo atendimento aos clientes do segmento de montadoras de implementos, prestando apoio e suporte na área comercial; Elaboração do plano tático de vendas e operações para o grupo, realizando análise de mercado e cenários para a tomada de decisões das empresas do grupo (Inteligência de Mercado); Realização de programação da produção, via sistema SAP e follow up logístico; Condução do planejamento de níveis de estoque (Curva ABC) e monitoramento do processo até sua conclusão; Monitoramento de fluxos logísticos (desenho e aplicação de fluxos logísticos); Construção e monitoramento de indicadores de aderência de desempenho para empresas do grupo.

Empresa: Magus Lair Livraria e Jogos

Cargo: Sócio Proprietário

Período: 01/2006 a 12/2010

Principais atividades: Gestão do comércio eletrônico (e-commerce), bem como gestão administrativa, financeira e operacional da loja física; Intermediação dos processos de importação dos produtos; Gestão do Marketing e organização de eventos.

Empresa: Farmácia Capilé

Cargo: Gerente

Período: 03/2003 a 12/2005

Principais atividades: Gestão da equipe da farmácia, avaliando desempenho e orientando para o bom atendimento ao cliente; Contratação e treinamento da equipe; Administração do espaço físico; Reuniões para controle de desempenho e metas.

IDIOMAS

Inglês Avançado

Espanhol Intermediário

QUALIFICAÇÕES E CONHECIMENTOS

- Planejamento Estratégico para Empreendedores (SEBRAE)
- Introdução ao Estudo de Mercado e Produtos (FGV)
- Bases Conceituais dos Modelos de Gestão (FGV)
- BSC – Introdução à criação e Execução da estratégia (FGV)
- Certificação Six Sigma - Green Belt (Udemy)
- Gestão Estratégica para Comércio Eletrônico (SEBRAE)
- Excel Avançado (WebCom)
- SAP (módulos ECP e SCP)
- Ferramentas BI (Qlik, Power BI), CRM e Gestão de Projetos
- Construção e Gestão de bancos de dados e informações
- Aspectos Mercadológicos na Gestão de Preços (PGV)
- Planejamento do Gerenciamento e Identificação de Riscos em Projetos (FGV)
- Relacionamento interpessoal & Comunicação efetiva (C.E. Randon)
- Programação de Produção (PCP)