



Jean Carlo Laurindo

Profissional com sólida experiência nas áreas comercial e pós-vendas no segmento de carroceiras para ônibus, caminhões de médio e pequeno porte e linha agrícola. Conhecimento e atuação nos mercados internos, externo e vendas governamentais.

Empresa- **Velpex Comércio de Autopeças LTDA**

Cargo- Sócio-proprietário

Data admissão (mês/ano): 07/2015 – Data desligamento (mês/ano):

Dados pessoais:

40 anos, estado civil casado (união estável), 02 (dois) filhos.

Caxias do Sul/ RS

Fones: 54 35382319 – 54 991940108

E-mail – jean.carlo.laurindo@hotmail.com

Skype: jean.carlo.laurindo

CPF – 807619500/44

RG - 9066170987

Data de nascimento – 22/08/1978

Filiação – Manoel Carlos Laurindo e Maria Lenir da Silva Laurindo

Carteira de habilitação – 02219210592

Formação acadêmica:

2011 – Graduação em Logística – Ftec (5 semestres)

2003 – 2015 Administração de Empresas – UCS (Conclusão prevista para 2018)

2000 – 2002 Engenharia Química – UCS (4 semestres)

Idiomas:

INGLÊS- Básico.

ESPAÑOL – Intermediário.

Informática:

Pacote Office e Excel Gerencial.

Qualificação profissional:

- Gestão de Reclamações identificando soluções técnicas;
- Relacionamento comercial consolidado em empresas como: Vale do Rio Doce, Viação Catarinense, Planalto Transportes, Carris, Reunidas Transportes Coletivos, Aeroexpresos Ejecutivo (Venezuela), Grupo Plaza (Argentina), DOTA (Argentina), Expresos Occidente C.A. (Venezuela) e SITSSA (Estatal venezuelana), Cutsa (Uruguai), Exército Brasileiro (COLOG e DMAT do Quartel General, Brasília) EMFLORA Empreendimentos Florestais, Alssacia Express (Chile), ANFAVEA e ABRADA (Associação dos Distribuidores Agrale);.
- Expertise em Gestão de Custos;
- Experiência Intercultural;
- Gestão de equipe;
- Domínio de custos industriais e comerciais;
- Visão sistêmica;
- Habilidade de negociação;
- Profissional com sólida experiência no segmento metal-mecânico, autopeças;
- Domínio de ferramentas Word, Excel e PowerPoint;
- Profissional com experiência em vendas governamentais e gestão de processos licitatórios;

Atualização profissional:

- Programa de Desenvolvimento de Executivos – (Série Comportamental)
CENEX – Março/2008 – Agosto/2008
- Capacitação Tecnológica em Tempos e Métodos - **Marcopolo**
- PDS – Programa de Desenvolvimento Supervisão - **Marcopolo**
- Sistema de Custos – Implantação e Análise - **Marcopolo**
- Sistema de Custos – Implantação e Análise - **Inovação Treinamento e Desenvolvimento**
- PDS – Programa Desenvolvimento Supervisão: **Módulo: Negociação - Comunicação – Custos**
- Programação e Planejamento Materiais – **Marcopolo**

- Espanhol – **Hispano Americano – Nível intermediário - 2003**
- **Inglês – Minski Escola de Idiomas – 2006**
- Matemática Financeira - **Marcopolo**

Trajetória profissional:

Empresa- Agrale S.A

Cargo- Gerente Comercial de Peças de Reposição

Data admissão (mês/ano): 05/2011 – Data desligamento (mês/ano): 03/2015

Responsabilidades:

- Orientação e gestão de equipe composta de 50 profissionais;
- Gestão do pacote de indicadores de desempenho do departamento;
- Gestão técnica e administrativa do departamento de peças de reposição;
- Criação e acompanhamento de cotas de retiradas dos concessionários;
- Gestão do Orçamento do departamento de peças de reposição;
- Visita a clientes e representantes de mercado interno e externo, para negociação e suporte técnico;
- Mapeamento de mercados nacional e internacional para definição de ações comerciais;
- Acompanhamento de feiras, convenções, prestando suporte na organização das ações, bem como obtendo informações relevantes para o negócio;
- Gestão de tabelas de preços, mercado nacional e internacional;
- Gestão comercial do Mercado dos países da América Latina e África;
- Gestão e dimensionamento do estoque de peças de reposição para as linhas Agrícola, veículos (chassis para ônibus, caminhão e utilitários) e Lintec (Empresa do Grupo Agrale);
- Negociação com fornecedores de peças para reposição;
- Gestão do estoque de peças de reposição na ordem de R\$ 30 milhões;
- Gestão da carteira de fornecedores de peças de reposição;
- Desenvolvimento de fornecedores alternativos para linha econômica de peças de reposição;
- Gestão do departamento de peças de reposição da fábrica da Argentina, equipe de 10 profissionais e 20 concessionários deste país;
- Gestão do programa Agralub, lubrificantes de marca própria, destinado ao Pós Vendas dos produtos Agrale. Gestão e ações comerciais junto com a rede de concessionários do mercado brasileiro;

- Gestão de vendas governamentais e responsável pelas licitações de peças e serviços de pós vendas;
- Gestão e responsável pela execução dos contratos firmados por meio de licitações e ou pregões eletrônicos;
- Responsável pelo relacionamento entre o pós vendas da Empresa e o Exército Brasileiro, Quartel General – Diretoria de Material Bélico Classe IX e demais Organizações Militares instaladas em território brasileiro.

Resultados obtidos:

Principais Resultados:

- Criação, desenvolvimento e Implantação do PDC- Plano de Desenvolvimento Competitivo de Peças de Reposição;
- Criação e implantação do indicador de 1^a entrega. Evolução de 68% para 90% desde a implantação em 2011;
- Redução de Back order;
- Criação e acompanhamento do reporte da carteira de cliente
- Desenvolvimento das políticas: comercial e recompra de peças de reposição;
- Criação e implantação do inventário cíclico no almoxarifado de peças de reposição.

Empresa- Marcopolo S.A

Cargo- Supervisor de Pós Vendas

Data admissão (mês/ano): 10/2000 – Data desligamento (mês/ano): 03/2010

Responsabilidades:

- Orientação e gestão de equipe composta de 40 profissionais, sendo 16 profissionais diretos, 20 representantes no Brasil e 14 em países da América Latina.

Gestão de ações comerciais nas empresas controladas México, África do Sul e Portugal

- Representante da Diretoria Industrial nas ações de contenção de despesas, programa de participação em resultados, comitê de custo fixo;
- Membro patronal nas negociações sindicais
- Criação de indicadores, análise e ações de melhorias;
- Gestão técnica e administrativa da área de pós-vendas;
- Membro do grupo responsável pela elaboração do Planejamento estratégico;
- Gestão do Orçamento da área de pós-vendas e receita de vendas de peças de reposição;
- Treinamento da equipe de pós vendas;
- Facilitador de Implantação e usuário do Sistema SAP;

- Visita a clientes e representantes;
- Orientação e gestão da equipe de negociadores e representantes;
- Desenvolvimento de tabelas de preços, mercado nacional e internacional;
- Acompanhamento de custo industrial para planejamento de indicadores de produção;
- Gestão comercial do Mercado dos países da América Latina;
- Gestão e dimensionamento do estoque de peças de reposição;
- Negociação com fornecedores de peças para reposição;
- Desenvolvimento de fornecedores alternativos para peças de reposição;
- Orientação e acompanhamento de catálogos eletrônicos de peças para reposição.

Resultados obtidos:

Principais Resultados:

- Redução do prazo médio de entrega de 10 para 6 dias úteis;
- Desenvolvimento do programa de entrega lógica de peças de reposição;
- Aumento da margem de contribuição de peças para reposição de 12% para 27% com esforço expressivo em gestão de custos;
- Manutenção da gestão do estoque na ordem de R\$ 3 milhões
- Ministrhou cursos para os níveis de gestão, técnicos e operacionais em: custos industriais, taxa hora industrial, negociação, faturamento, projeto SAP, logística de transporte e vendas.
- Desenvolveu o sistema BSC de para gestão industrial.

OUTRAS EXPERIÊNCIAS:

- **FOCA CONTROLES (OUT/2010 - FEV/2011)**
Função: Coordenador de Pós vendas
 - **UNIVERSAL PRELETRI S.A(1997 – 2000)**
Função: Aux. De Marceneiro
 - **VILLAFRANCA ILUMINAÇÃO (1994 - 1997)**
Função: Marceneiro
 - **SERRALHERIA TESTOLIN LTDA (1993 - 1994)**
Função: Aux. De Acabamento
 - **Fundação Marcopolo** - Voluntariado em ações sociais com crianças carentes na Fundação Marcopolo e Diretor da modalidade cultural na Fundação Marcopolo (2005 a 2009)
 - **GRÊMIO ATLÉTICO AGRALE** – Cargo de Presidente na Gestão 2013 – 2015 na Associação dos Funcionários da Agrale.
 - **Diretor de Patrimônio** – Grupo de Escoteiro Baden Powell 179 RS – Gestão 2018 -2019
-

INFORMAÇÕES ADICIONAIS:

Brasileiro, Casado, 40 anos, 2 Filhos (Um filho de 18 anos e uma filha de 08 anos). Disponibilidade para transferências e viagens.

Referências profissionais:

Lusuir Grochot, diretor industrial, empresa Marcopolo, fone: 54 99122401, e-mail:
lusuir.grochot@marcopolo.com.br

Régio Vacari, diretor geral, empresa Agrale, fone: 54 2101 8011, e-mail:
rvacari@agrale.com.br