

RENATO PORTANOVA JÚNIOR

PORTO ALEGRE - RS

☎ (51) 98114 6556

✉ rportanovajr@gmail.com

PERFIL

Experiência nas áreas Administrativas e Financeira com ampla visão de processos e controles gerenciais. Sólido conhecimento em estruturação e gestão de áreas ligadas ao Planejamento Financeiro e à Inteligência de Mercado, envolvendo desenvolvimento de equipes e treinamentos, com atuação característica pessoal de perfil *Hands on*.

Experiência de gerenciamento e participação em projetos de grande porte com abrangência internacional e processo de S&OP.

Idiomas: Inglês – Oral e Escrito; Espanhol – Intermediário.

FORMAÇÃO ACADÊMICA:

Desenvolvimento de Gestão – Fundação Dom Cabral -2010 / 2011

Pós-Graduação em Controladoria – UFRGS -1999 / 2000

Formação Superior em Ciências Políticas e Econômicas, PUCRS -1984 / 1988

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS:

VIEMAR AUTOMOTIVE

Set/17- Abr/20

Função: Gerente Inteligência Comercial

Criação e Gerenciamento do departamento de Inteligência Comercial, abrangendo Processo S&OP, Plano Operacional e Forecast, Planejamento da Produção/Estoque de Produtos Acabados, Planejamento de Vendas e Precificação.

Projetos Implantados: S&OP e GCC (Gestão da Carteira de Clientes).

Representação Leon Heimer para Microturbinas Capstone no RS

Jan/15-Set/17

Função: Proprietário

Prospecção de novos Clientes e viabilização de projetos de solução energética através de cogeração com utilização de Microturbinas para o Rio Grande do Sul.

Comercialização de Grupos Geradores para clientes de grande porte.

Reunião com 50 empresários para propagação do produto em parceria da Sulgás.

Marcher Brasil LTDA

Nov/15-Mar/16

(Indústria de equipamentos Agrícola situada em Gravataí/RS).

Função: Gerente Financeiro

Automatização de todos os controles gerenciais.

Coordenação e atuação operacional direta no Demonstrativo de Resultados, Fluxo de Caixa, Relatórios Gerenciais, Contas a Receber, Operações Financeiras, Importação,

Exportação, Controle de Despesas, Contas a Pagar e controle de PCP, além da responsabilidade por Faturamento, Estoque e Inventários, com utilização do ERP TOTVS.

OUTRAS EXPERIÊNCIAS:

AGCO do Brasil Com. e Ind LTDA

Out/1986-Nov/2014

(Empresa de grande porte do segmento de máquinas e equipamentos agrícolas, com faturamento acima de US\$ 6 bilhões, com várias plantas na Europa, USA, China, Argentina e Brasil.)

Função: Gerente de Planejamento de Vendas

Nov/2010-Nov/2014

Responsável pelo Planejamento de Margens, Vendas e Precificação de aproximadamente 40 modelos de Massey Ferguson para a América do Sul.

Elaboração e acompanhamento do Plano Operacional (*Budget*) e *Forecasts* (Am. do Sul e Central).

Responsável pelo planejamento concessionários MF para o Brasil - *Dealer Planning*.

Gerente América do Sul do projeto BPC SAP- Consolidação Global S&OP (Reunião de Planejamento Mundial)

Responsável pelas informações S&OP América do Sul.

Participação das principais feiras no Brasil: Expointer, Agrishow, Expodireto e Coopavel, e dos dealers.

Responsável pelas reuniões para criação e acompanhamento de metas dos representantes comerciais.

Interface com área de inteligência de mercado para estruturação das metas.

Implantação dos sistemas de planejamento de mais de 200 *dealers* no Brasil e América do Sul.

Função: Supervisor de Planejamento e Distribuição de Produtos

Nov/2002-Out/2010

Elaboração e acompanhamento do Plano Operacional e *Forecasts* (Am. do Sul e Central).

Gerente do projeto “Buid-to-order” – Produção orientada a partir do pedido de venda:

“Acuracidade de estoque de produtos acabados” de todas as plantas do Brasil, realizando aproximação entre as áreas financeiras e comercial, suprimentos, manufaturas e engenharia.

Com este projeto a empresa ganhou em torno de 3% no inventário global América do Sul.

Idealização e Implantação de sistema de controle de produtos em poder de terceiros e redução em 95% de reclamações de entregas.

Melhoria de 40% para 100% na acuracidade no estoque de produtos acabados, corrigindo vários processos das áreas de Manufatura e Administração de Vendas.

Idealização e implantação do projeto que alterou todo o controle de linha de produção da AGCO das fábricas na América do Sul, planejamento vendas e controle de metas comerciais.

Função: Supervisor de Crédito e Cobrança (América do Sul).

Set/1994-Out/2002

Negociação junto as concessionárias de toda a América do Sul e Central com exceção da Argentina, visando a estabilidade financeira destas.

Elaboração de planos financeiros, formas de pagamentos de dívidas, negociação bancárias.

Contatos internos/ externos visando soluções de pendências com área financeira.

Coordenador do projeto de implementação do ERP(JDE) para processo “order-to-cash” das plantas de Canoas e Santa Rosa, com padronização em todos processos.

Diminuição de equipe de 18 profissionais para 4, reajustando o processo.

Redesenho do processo com redução de 80% em inadimplência e pendências contábeis.

Função: Supervisor de Planejamento Financeiro	Ago/1989	Ago/1994
Função: Analista de Custos Plenos	Set/1988	Jul/1989
Função: Analista de Contas a Pagar Pleno	Jun/1987	Set/1988
Função: Estagiário	Out/1986	Mai/1987

CURSOS E ÁREAS DE CONHECIMENTO:

Contexto Empresarial e Estratégico - Fundação Dom Cabral – 16 horas – 2011.
 Gestão Estratégica de Clientes - Fundação Dom Cabral – 16 horas – 2011.
 Desenvolvimento de Equipes - Fundação Dom Cabral – 16 horas – 2011
 Finanças - Fundação Dom Cabral – 16 horas – 2011.
 Gestão de Resultados – Fundação Dom Cabral – 16 horas- 2010
 Indicadores Econômicos e Custos Industriais e de Serviços - Unisinos – 32 horas – 1998.
 Gerenciamento de Projetos - Kepner Tregoe – 16 horas – 1995.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS:

Brasileiro, Casado, 53 Anos.
 Disponibilidade para transferências e viagens.