

# ROGÉRIO DE SOUZA GALVÃO

São Paulo, SP – Brasil

 +55 11 9 6955-1855 |  [galvaorogerio@yahoo.com.br](mailto:galvaorogerio@yahoo.com.br)

Endereço: Av. Aparecida do Rio Negro, 400 – São Paulo/SP – CEP: 05144-085

LinkedIn: [www.linkedin.com/in/rogerio-souza-galvao](https://www.linkedin.com/in/rogerio-souza-galvao)

## Gerente de Vendas Sênior

### Resumo das Qualificações

Profissional com 29 anos de experiência em vendas e gestão comercial, com trajetória sólida em empresas como Banco Ibi (C&A), Vivo, Oi, GVT, Telefônica, Claro e Macam Brasil. Minha carreira é marcada pela expansão de negócios, gestão de canais multicanais (diretos, indiretos, franquias, D2D, televendas e digital) e pelo desenvolvimento de estratégias que geram crescimento sustentável e fidelização de clientes B2B e B2C.

Nos últimos anos, atuo como Gerente de Vendas B2B, liderando contas estratégicas, estruturando propostas de valor e desenvolvendo novos negócios e projetos (Industrias, Atacadistas, Distribuidores e Varejo).

Foco em rentabilidade, inovação e parcerias de longo prazo, sempre com base em dados, análise de mercado e visão integrada da operação. Sou reconhecido por unir estratégia, execução e liderança prática, engajando equipes e parceiros para entregar resultados consistentes.

#### Especialidades:

- Estratégia Comercial;
- Liderança de Times;
- Forecast e CRM;
- Governança Comercial;

### Experiências Profissionais

#### MACAM BRASIL - São Paulo/SP - Período: Dezembro de 2023 a Dezembro de 2025

Empresa de Médio Porte do segmento de Polímeros Plásticos

##### Gerente de Vendas

- Promovi o crescimento de capilaridade e aumentamos a rentabilidade dos canais, com crescimento sustentável.
- Estruturei e liderei o time comercial, desenvolvendo representantes regionais, organizando carteira de clientes estratégicos e estabelecendo novas parcerias comerciais.
- Implementei processos de acompanhamento de performance com base em KPIs, alinhando marketing, vendas e atendimento.

##### Principais Resultado obtidos

- Entregamos crescimento acima de 15% ano contra ano, ampliamos a carteira ativa e evoluímos o ticket médio em +20%, consolidando a Macam Brasil como referência em um dos seus segmentos canais de autopeças pesados, agrícolas e materiais semiacabados para Industrias, Atacadistas, Distribuidores e Varejo.

#### Coordenador de Vendas B2B

Janeiro de 2023 - Dezembro de 2023 (1 ano).

#### HLK SERRALHERIA EIRELI - São Paulo/SP - Período: Setembro de 2021 a Dezembro de 2022 (1 ano 4 meses).

##### Gerente de Vendas

- Conduzi a reestruturação geral, abrangendo relacionamento comercial, gestão financeira, processos de qualidade e segurança do trabalho.
- Reduzi a concentração e dependência do faturamento em alguns clientes com a prospecção de novos cliente e segmentos.
- Desenvolvi parcerias estratégicas com arquitetos, construtoras e engenharias, além de atuar na manutenção civil de grandes redes hospitalares (Prevent Sênior, Sancta Maggiore, Air Jet).

##### Principais Resultado obtidos

- Ampliação da base de clientes corporativos e fortalecimento da marca em novos segmentos, assegurando contratos relevantes e aumento consistente da receita.

#### **Claro Brasil - São Paulo/SP - Período: Dezembro de 2017 a Agosto de 2021**

Empresa de Grande Porte do segmento de Telecomunicações

##### **Executivo de Contas Sênior**

- Liderança estratégica na estruturação, expansão e performance de canais indiretos, com foco em volume de vendas, rentabilidade, qualidade e experiência do cliente;
- Gestão de equipe comercial com três Key Account Managers e dois assistentes comerciais, elevando o padrão de atendimento e vendas consultivas;
- Prospecção de mais de 30 novos agentes durante minha jornada, ampliando a rede de parceiros e acelerando o crescimento.
- Gestão nacional de 150 vendedores indiretos e 5 parceiros, promovendo desempenho e padronização;
- Participei do desenvolvimento da política comercial, Canais remotos indiretos com atuação nacional;
- Comando dos canais de Televendas e Digitais, com estratégias orientadas a resultado, qualidade e ROI;

##### **Principais resultados obtidos:**

- Resultado de 2,8 mil vendas mensais e um faturamento estimado em 2,1M/Mês;
- Redução de Churn Safra de 8% para 3%;
- Aumento de 25% nas vendas de combo multi e crescimento do ticket médio em 19%;

#### **Telefónica | Vivo - São Paulo/SP - Período: Agosto de 2013 a Setembro de 2016**

Empresa de Grande Porte do segmento de Telecomunicações

##### **Executivo de Contas Sênior**

#### **OI S.A - São Paulo/SP - Período: Agosto de 2011 a Abril de 2013**

Empresa de Grande Porte do segmento de Telecomunicações

##### **Executivo de Canal Vendas III - Canal Franquias**

##### **Principais resultados obtidos – TOP 5:**

- 2022 X 2023 Crescimento de 36,06% de 8,9M X 12,2M (MANTAS/ PROTETORES/ AGRICOLA);
- 2023 X 2024 Crescimento de 3,96% de 12,2M X 12,6M (EXTRATOR /AGRÍCOLA/ PROTETORES);
- 2024 X 2025 Crescimento de 14,75% de 14,5M X 15,2M (EXTRATOR/AGRÍCOLA/PROTETORES);
- 2025 Novo Auge de aproximadamente 540 Ton PEAD só no segmento da linha Mantas e Protetores.
- Penetração em novos estados Maranhão, Pará, Tocantins e Bahia vendas mensais;

##### **Formação Acadêmica**

- Anhembi Morumbi - MBA em Gestão de Negócios. Concluído: 2013
- Faculdade de Tecnologia Flamingo. Sistema da Informação Tecnólogo Concluído: 2007

##### **Licenças e Certificados**

- Liderança Criativa;
- Pensamento Estratégico em Liderança;

##### **Idioma**

- Português Nativo
- Inglês básico
- Espanhol básico