

# DANIEL GUIZOLFI

Brasileiro, 37 anos, Casado.

**Endereço:** Rua Ruy Francisco Chiarello, 15 – Vila Verde em Caxias do Sul

**Tel.:** (54) 99613-4766 | **e-mail:** danielguizolfi@gmail.com

## ÁREA DE ATUAÇÃO

# COMERCIAL/ADMINISTRATIVO

## FORMAÇÃO ACADÊMICA

MBA em Gerência de Empresas – GRUPO UNIFTEC (2017)

Graduação em Gestão da Qualidade – GRUPO UNIFTEC (2012)

Técnico em Sistemas Automotivos – SENAI (2005)

Ferramentaria e Matrizaria – SENAI (2004)

## IDIOMA

Inglês Intermediário

## RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

- Profissional com mais de 17 anos de experiência na elaboração de estratégias comerciais, vendas técnicas, controle de operações de produto e de qualidade na indústria nos segmentos automotivo e agrícola, de automação industrial, máquinas e ferramentas, e equipamentos para gastronomia.
- Sólidos conhecimentos em definição de políticas comerciais, negociações, desenvolvimento de canais, definição de metas e plano estratégico e processos administrativos internos.
- Expertise no planejamento geral das empresas, indicadores de desempenho, negociação, bem como levantamento de informações de mercado para tomada de decisão.
- Forte atuação em vendas técnicas e atendimento consultivo, com grande habilidade para transformar relacionamentos em resultados.
- Liderança na implantação de projetos de desenvolvimento de novos produtos, planejamento estratégico de vendas, sistema de qualidade, *BIs* e *ERPs*.

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**04/2023 – Atualmente** FORBAL INDUSTRIA AUTOMOTIVE LTDA.

### ▪ Coordenador Comercial OEMs

- Responsável pelo gerenciamento comercial das grandes contas do segmento de OEM voltados principalmente ao mercado agrícola, e da equipe comercial interna.
- Envolvimento em negociações especiais e contratos de fornecimento corrente e SPOT BUY com clientes.
- Manutenção de visitas a clientes atuando fortemente no fechamento de negócios, levantamento de necessidades, com o objetivo de consolidar parcerias e fortalecer a imagem da empresa.
- Elaboração e execução do planejamento estratégico juntamente com a direção da empresa, bem como políticas e procedimentos comerciais e administrativos.
- Desenvolvimento de relatórios e gráficos gerenciais, a fim de controlar o faturamento e prazos de entrega.
- Implantação de ferramentas como o Power BI, CRM e ferramentas de gerenciamentos de despesas.
- Envolvimento nos processos de
- Organização e participação em feiras e eventos dos setores Agrícola e Automotivo.
- Participação no desenvolvimento de soluções técnicas e projetos especiais para a linha Agrícola e Automotiva.

**02/2021 – 03/2023**

**ANODILAR IND. DE EQUIPAMENTOS GASTRONÔMICOS**

▪ **Supervisor Comercial REGIONAIS Sul, Sudeste e Norte**

- Responsável pelo gerenciamento comercial dos representantes das regionais Sudeste, Sul e Norte do Brasil e pelo atendimento de grandes contas.
- Envolvimento em negociações especiais e contratos com clientes.
- Manutenção da periodicidade de visitas a representantes e/ou clientes nas regionais, atuando fortemente no fechamento de negócios, levantamento de necessidades, com o objetivo de consolidar parcerias e fortalecer a imagem da empresa.
- Elaboração de cenários mercadológicos, econômicos e da concorrência, e estratégias para captação de clientes, visando à expansão dos negócios e o alcance da meta.
- Elaboração e execução do planejamento estratégico da unidade juntamente com a gerência e a direção da empresa.
- Desenvolvimento de relatórios e gráficos gerenciais, a fim de controlar o faturamento e prazos de entrega.
- Organização e execução de treinamentos das linhas de produtos fabricados.
- Avaliação de desempenho dos representantes, direcionando ações para garantir o atendimento dos resultados e metas previstos no planejamento estratégico.
- Manter representantes atualizados quanto às novas políticas comerciais, metas de vendas, lançamento de novos produtos, promoções e campanhas.
- Responsável pela contratação de novos representantes e manutenção da equipe.

**05/2019 – 09/2020**

**CELMAR COMERCIAL E IMPORTADORA LTDA.**

▪ **Supervisor de Vendas RS**

- Responsável pelo total gerenciamento da unidade Celmar do estado do Rio Grande do Sul, incluindo processos administrativos de RH, logístico e fiscal.
- Gestão de equipe de 4 vendedores internos, 4 vendedores externos, 1 representante, 1 vendedor técnico e 1 assistente administrativa alocados em Caxias do Sul, Porto Alegre e Santa Rosa.
- Envolvimento em negociações especiais de produtos com fornecedores.
- Participação no desenvolvimento de soluções técnicas e engenharia de aplicação de máquinas e ferramentas voltadas ao setor de MRO juntamente com a equipe de vendas e clientes.
- Responsável pelo atendimento a contas especiais.
- Responsável pelo controle do estoque e processos logísticos entre a unidade Celmar de SP e a unidade do RS.
- Implantação do processo de contratos através de compras programadas junto aos clientes.
- Elaboração de cenários mercadológicos, econômicos e da concorrência, visando à expansão dos negócios e o alcance da meta.
- Elaboração e execução do planejamento estratégico da unidade juntamente com a direção do Grupo.
- Desenvolvimento de relatórios e gráficos gerenciais, a fim de controlar o faturamento e prazos de entrega.
- Organização de treinamentos técnicos das linhas de produtos juntamente com fornecedores, e acompanhamento dos vendedores externos em campo.
- Após 2 anos sem resultados positivos, a unidade passou a ter lucratividade no segundo semestre de 2019 com a implantação do novo plano e organização das operações internas.

**08/2018 – 05/2019**

**LENZI ENGENHARIA**

▪ **Consultor de Negócios**

- Responsável pela gestão setor comercial da empresa.
- Realização de visitas diárias a clientes com cobertura de todo o território do RS, bem como acompanhamento de projetos em andamentos em outros estados do Brasil.
- Análise dos cenários mercadológicos, econômicos e da concorrência, visando ações estratégicas para efetivar vendas junto aos clientes.
- Participação no planejamento estratégico, além de garantir a implementação das ações definidas no plano de ação para o setor comercial.
- Gestão da carteira de clientes da empresa.
- Participação no desenvolvimento de soluções técnicas e projetos especiais juntamente com a equipe técnica e de projetos.

**12/2005 – 06/2018**

**CONTROL TECH INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.**

▪ **Supervisor Comercial (08/2012 – 06/2018)**

- Gestão de equipe de 8 vendedores internos alocados em Caxias do Sul, Santa Cruz do Sul e Bento Gonçalves, 1 Almoxarife e 2 Auxiliares de Almoxarife.
- Responsável pela área de vendas internas e almoxarifado, gerenciando 5 linhas de produtos fornecidos pela empresa.
- Participação no desenvolvimento de soluções técnicas e projetos especiais das linhas pneumática, hidráulica e máquinas especiais juntamente com a equipe de vendas externas e clientes.
- Responsável pelo atendimento aos clientes de maior faturamento da empresa, representando 65% do total.
- Elaboração de cenários mercadológicos, econômicos e da concorrência, visando à expansão dos negócios e o alcance da meta.
- Participação no planejamento estratégico, além de garantir a implementação das ações definidas no plano de ação.
- Desenvolvimento de relatórios e gráficos gerenciais, a fim de controlar o faturamento e prazos de entrega.
- Realização de treinamentos técnicos das linhas de produtos e acompanhamento dos vendedores externos em campo.
- Aumento de faturamento em 26%, mediante abertura de 120 clientes e reativação de 30 contas.
- Implantação do programa para vendas do estoque (sem giro e baixo giro), contabilizando um total de R\$ 800.000,00 com a venda de 60%.
- Organização e participação em feiras e eventos como Febramec e Mercopar.
- Aumento da margem de contribuição da linha de vedações em 11% realizando negociações de preços e lotes mínimos com os fornecedores, trabalhando com estoque nos clientes e trabalhando em conjunto com o cliente no repasse de reajustes.

▪ **Vendedor Externo (12/2005 – 07/2012)**

- Responsável pela venda de componentes da marca Parker, realizando visitas a clientes, promovendo a venda de produtos e serviços, além de fortalecer a marca da empresa.
- Prospecção e monitoramento do mercado, através da potencialidade da concorrência, além de identificar oportunidades de negócios, desenvolvendo estratégias para atuação.
- Responsável pelo desenvolvimento de mercado, a partir de pesquisas, marketing e vendas, visando atender necessidades dos clientes.
- Identificar e desenvolver soluções para as necessidades dos clientes externos, através de apresentação das necessidades de mercado de dispositivos e máquinas especiais, juntamente com a área de engenharia de produto.
- Atuação como facilitador entre a equipe de assistência técnica e os clientes, a fim de realizar manutenção dos equipamentos pneumáticos e hidráulicos nos clientes.
- Desenvolvimento e fornecimento dos terminais rotulares utilizados nos limpadores de para-brisa fornecidos para as empresas montadoras e encarroçadoras de ônibus (Comil, Marcopolo, Neobus, Caio Craco, entre outras) e também fabricantes de implementos agrícolas (John Deere e Agrale).

**CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO**

- Extensão em Comunicação Assertiva com foco em Resultados – UCS | Curso NR12 – Futuratec | Marketing e Vendas – Ampla Brasil | Hidráulica Avançada – Parker | Eletropneumática Avançada – Parker | Conexões e Mangueiras – Parker | Especialista em produtos – Mitutoyo | Ferramentas para rosqueamento – OSG | Abrasivos – Tyrolit | Limas rotativas – SGSPRO | Instrumentação – Flir-Extech | Instrumentação – Minipa.

**INFORMÁTICA**

Pacote Office, Solid Works e Promob, além dos ERPs Totus, Easy Proposal, Promob e Effective.