

**Guarulhos /SP**  
**Cel: (11) 9.6314.0530**  
**e-mail: [fabrizioalves@hotmail.com](mailto:fabrizioalves@hotmail.com)**

**Brasileiro**  
**Casado**  
**39 anos**

---

### **Objetivo**

- Atuar nas áreas de comércio exterior, supply chain (incluindo planejamento de produção e logística de transportes em âmbito internacional ou nacional), relações exteriores, análise e desenvolvimento de mercado, compras, administrativo, comercial ou 'customer services', na indústria ou em serviços; em níveis de gestão ou de análise, incluindo desenvolvimento de projetos e implantação das atividades desenhadas no plano de ações.
- Constante busca de melhorias significativas na comunicação (interna e externa), na eficiência e no desenvolvimento das atividades diárias, no relacionamento com fornecedores e provedores – sólidas parcerias – foco na satisfação dos clientes internos e externos e dos colaboradores, bem como na redução dos custos de operação. Desenvolvimento de projetos e implementação (transformation).

### **Formação Acadêmica**

- Administração de Empresas Hab. Comércio Exterior** – interrompido.  
(Universidade Inst. Presbiteriano Mackenzie)
- Engenharia Mecânica** – interrompido.  
(Faculdade de Engenharia Industrial – FEI)

### **Síntese de Qualificações**

- Vinte anos de experiência em Comércio Exterior e Supply Chain (sobretudo relacionado à análise de mercados internacionais, transportes internacionais, atividades de Customer Services, planejamento de produção e de abastecimento de inventários), desenvolvimento comercial e operacional de serviços no exterior;
- Desenvolvimento e implantação (níveis de gestão e analítico) de projetos e processos (supply chain) para as indústrias: Automotiva, 'Fashion', Hi-Tech, Farmacêutica e Aeroespacial, envolvendo empresas na América Latina, Estados Unidos, Europa e Ásia;
- Atuação constante no desenvolvimento de relacionamento e de negociações nacionais e internacionais com clientes e provedores de serviços;
- Experiência no desenvolvimento e implantação de processos e atividades nas áreas de customer services, comercial e operacional;
- Gerenciamento de serviços ("produtos") com foco na identificação das necessidades específicas e exigências de cada cliente quanto a serviços e processos, bem como o desenvolvimento de soluções dedicadas;
- Gerência nacional de departamento e gerência operacional de contas na América Latina - envolvendo contratos globais de empresas - incluindo responsabilidades de 'customer care', comerciais e operacionais;
- Liderança no desenvolvimento e submissão de 'RFQs' e tenders – propostas comerciais e operacionais em processos de licitação no Brasil e no exterior;

- Controle de qualidade sobre processos e desenvolvimento de SOP's ('Standard Operational Procedures');
- Liderança no desenho, desenvolvimento e implantação de projetos de melhoria contínua (Market Transformation) em diversas áreas operacionais e de redução de custos (Kaizen);
- Usuário de SAP, incluindo atribuições de SME e Master Data (subject-matter expert).

## Cursos e Idiomas

- ◆ **Cursos:** - **Customer Services (Advanced)** – KLM (Holanda);
  - **Técnicas de Vendas** – Mercuri (Brasil);
  - **Operations: FAA and JAROPS** – KLM (Peru);
  - **IATA – Dangerous Goods** - BCA(Brazil);
  - **Kaizen e Lean Manufacturing** – Pfizer (EUA);
  - **SAP: SME** – Subject Matter Expert –Pfizer (Brasil);
  - **Outros cursos seculares internos** – Administrativos, Comerciais e Operacionais.
  - **Oratória:** Curso semanal em técnicas de oratória.
- ◆ **Idiomas:**
  - **Inglês** – fala e escrita fluentes;
  - **Espanhol** – fala e escrita fluentes;
  - **Holandês** – fala e escrita básicos.

## Experiência Internacional

- **Holanda, Estados Unidos, Colômbia, México, Peru e Argentina:**
  - Realização de cursos, apresentações, desenvolvimento de serviços e permanência temporária para o desempenho de atividades, desenvolvimento de clientes.
- **Estados Unidos, México, Peru, Bolívia, Argentina, Uruguai, Venezuela, Curaçao, Martinica e outras nações do Caribe, Reino Unido, França, Espanha, Holanda, Itália e outras nações da Europa Ocidental, África do Sul, Cingapura, Índia, China, Japão, Austrália e outras nações Asiáticas.**
  - Desenvolvimento de clientes e também processos operacionais (fluxos de transporte e soluções logísticas, venda e contratação de serviços). Provisão de recursos e implantação de serviços.

## Experiência Profissional

<input type="checkbox"/> <b>07/2009 – Atual</b>	<b>Pfizer Ltda. / Zoetis / Inovat</b> <b>Indústrias Farmacêuticas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Analista de Logística Senior (7/2009 – 12/2014)</b></li> <li>▪ <b>Analista de Customer Services Senior (01/2015 – Atual)</b></li> </ul>
---	--

- Liderança sobre a implementação do sistema Trax, dedicado ao controle de custos de fretes (distribuição nacional por modais aéreo e rodoviário) e pagamento através de central no exterior.
- Liderança em desenvolvimento de projeto e implantação de extenso plano de ações sobre a logística de transporte (distribuição nacional) visando drástica redução de custos, incluindo método (através de relatórios) de controle sobre uso de tipo de modal. Esta atribuição inclui a realização de projetos

Kaizen com resultados substancialmente positivos quanto à utilização racional dos meios de transporte para distribuição nacional, com drástica redução de custos.

- Liderança sobre implementação de extenso plano de ações em quatorze sub-projetos de 'Market Transformation' na complexa logística de armazenamento e distribuição de produtos farmacêuticos de saúde humana, que envolve áreas como: Qualidade de armazenamento; Condições de transporte; Segurança e meio ambiente; Planejamento de produção; S&OP e outros. Esta implementação foi executada no Brasil, Argentina, Chile e Equador.
- **Supply Chain – Customer Services:** Administração de estoques de produtos farmacêuticos veterinários (200 SKUs+, incluindo cold chain) em cerca de 30 países nas Américas, Europa, África, Ásia e Oceania. Interface com Mercados (destinatários dos produtos), coordenação com a planta de manufatura local (PCP), e orientação à área de Exportação sobre o abastecimento adequado, dentro dos prazos acordados, e sob os custos orçados (estabelecidos em budget).
- SAP – SME: Subject Matter Expert em dois processos de implementação de SAP.

**04/2008 – 12/2008**  
 **10/2005 – 07/2007**

**Kuehne + Nagel Serviços Logísticos Ltda.**  
**Empresa global provedora de serviços logísticos**

- **Gerente Nacional de Logística (10/2005 – 07/2007)**
- **Analista de Export. e Importação Sênior (04/2008 – 12/2008)**

- **Coordenação de embarques** de exportação e importação para importantes empresas da indústria automotiva e do setor petroquímico;
- Execução de processos, visando velocidade nas exportações e importações e redução de custos;
- Colaboração com exportadores, importadores, e prestadores de serviços prestando auxílio em seus processos internos.
- **Gerência nacional de serviços e soluções logísticas** dedicados sobretudo à Indústria Aeroespacial, envolvendo os departamentos de atendimento ao cliente, operações e comercial;
- Desenvolvimento operacional e comercial - em âmbitos nacional e internacional - de departamento direcionado à provisão de soluções logísticas a clientes de médio e grande portes;
- Suporte à implementação de recursos humanos e recursos técnicos - voltadas aos serviços e soluções direcionados aos clientes externos e internos;
- Liderança no desenvolvimento de propostas ('tenders', 'RFQs') para empresas no Brasil com fluxo de atividades no exterior. Responsável em projeto logístico de grande porte implementado em fabricante de aeronaves brasileira;
- Gerenciamento da implementação, em âmbito nacional, dos serviços, processos e atendimento dedicados às especificidades e altos padrões exigidos pelas empresas do setor aeronáutico;
- Administração e monitoramento de aspectos financeiros da área. Acompanhamento próximo e pronta reação para modificação de procedimentos, visando o aumento da lucratividade e eficiência dos processos. Análise de viabilidade de propostas e projetos. Análise de mercado; comparativos de preços e serviços de provedores, formação de parcerias exclusivas, com o objetivo de obtenção de serviços diferenciados a custos mais competitivos.

**Projetos:**

- Implementação de novo departamento (2006 – 2007);
- Liderança em projeto logístico desenvolvido para fabricante nacional de aeronaves (2006 – 2007).

- 03/2001 – 10/2005**
- 07/1998 – 09/1999**

**KLM Royal Dutch Airlines**  
**Empresa aérea internacional de transportes de passageiros e cargas e manutenção de aeronaves.**

- **Operations Account Manager for Latin America & Caribbean (03/2001 – 10/2005)**
- **Customer Service Representative (07/1998 – 09/1999)**

- Atuação na área de atendimento e suporte ao cliente. Desenvolvimento de relacionamento com exportadores, importadores e 'freight forwarders', monitorando processos pré, durante, pós embarque;
- Responsável por processos indenizatórios;
- Desenvolvimento e gerenciamento de procedimentos operacionais, envolvendo armazenamento, transportes aéreos, rodoviários e marítimos, incluindo trabalhos alfandegários em países da América Latina, Europa, Ásia e nos Estados Unidos.
- Contratação de provedores de serviços (freight forwarders; brokers; trucking companies e aeronaves);
- Atividades comerciais e desenvolvimento de negócios com empresas ligadas, principalmente, à indústria da aviação, principalmente na América Latina, mas incluindo organizações nos cinco continentes. Exemplos de clientes com estreita relação: Cisco (México); GE – Celma; Varig Engenharia e Manutenção; Gate Gourmet (GG); MTU aero-engines; TAM Linhas Aéreas; GOL Linhas Aéreas; Rolls-Royce Brasil; Aeromexico (Mexico); Pegasus (Puerto Rico); Pluna Airlines (Uruguay); GA Telesis (U.S.); Aeroturbine (U.S.); Wayra Peru (Peru); Pratt & Whitney (Brasil e Singapore) Boeing DistriCenter (Holanda) entre outros;
- Suporte à divisão comercial de serviços em aeronaves e componentes, através de análise do cenário da aviação comercial, buscando novos clientes e a extensão de negócios já existentes;
- Especialização em 'logística sensível', dedicada a materiais de alto valor, portanto sob processo 'just-in-time', com objetivo de redução de inventários.
- Desenvolvimento (na América Latina) de recursos e implementação de serviços especiais para as indústrias: Aerospace; Automotive; Fashion; Live Animals; Valuables; Pharmaceuticals; Perishables.

**Projetos:**

- Transporte de motores aeronáuticos desde a Europa, África e Ásia e o Brasil (2003 – 2006);
- Fluxo de insumos para transportes aéreos desde a Europa para o Brasil (2004 – 2006).

- 09/1999 – 02/2001**

**Cargo Service Center (Part of the KLM Group of Companies)**  
**Empresa de serviços destinados às companhias aéreas (operacionais e comerciais)**

- **Supervisor Geral da filial Curitiba (CWB)**

- Abertura e desenvolvimento de instalações para a KLM Cargo;
- Implementação de serviços e estruturas operacional, comercial e de atendimento aos clientes;
- Gerenciamento das operações de embarque e 'Customer Services';
- Análise de mercado e desenvolvimento de clientes (exportadores, importadores e 'freight forwarders'), os acompanhando, em suas atividades comerciais;

**Projeto:**

- Abertura de filial de empresa internacional (1999 – 2001).

## Informações Adicionais

### Conhecimentos de Informática:

- Pacote básico MS-Office (Outlook, Word, Excel, Access, Power Point, Explorer);
- MS-Office – Project, Visio;
- Sistemas base AS400;
- SAP – Master Data e Subject Matter Expert.

Agradeço imensamente pela análise e me predisponho para quaisquer esclarecimentos que possam vir a ser necessários.

**Fabrizio R. R. Alves**