

37 anos, casado

Av. Venâncio Aires, 241 Ap. 702 Bairro Centro- São Marcos / RS

Luiz Francisco Zanella Neto

(51) 9 8252.8343

E-mail: czrs21@hotmail.com

OBJETIVO

Comercial (Planejamento e Controle) / Compras

PERFIL PROFISSIONAL

Experiência significativa nas duas áreas acima nesses últimos 10 anos, em empresas reconhecidas de médio e de grande porte, nas quais se desenvolveu, principalmente, as seguintes atribuições:

- assessoria para a área Comercial e de Compras, em especial a assuntos derivados que envolvam estudos de clientes, mapeamento comercial, planos de marketing, cruzamento de informações de compras e vendas, estudo de concorrência e desenvolvimento de reuniões periódicas;
- atuação consultiva e de inteligência comercial para Gestores imediatos, com acurácia e metodologia no trabalho envolvendo indicadores comerciais, controle de metas, relatórios e estudos gerenciais;
- vivência na pré e pós venda de produtos e, em Compras, nos processos de aquisição de mercadorias;
- visão holística e analítica no desenvolvimento de atividades e rotinas de trabalho.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Pós Graduação em **Marketing e Comunicação – MBA/Especialização**

ESPM Porto Alegre/RS – Escola Superior de Propaganda e Marketing - Conclusão em 2013

Bacharel em **Administração de Empresas**

FAPA Faculdade Porto Alegrense (atual Uniritter Campus Fapa) POA/RS - Conclusão em Julho/2010

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

De Fev-2013 até o momento **LORENZETTI S.A INDÚSTRIA BRASILEIRA ELETROMETALÚRGICA**

Empresa de grande porte de mais de 50 anos, com matriz em São Paulo, com mais de 2.000 funcionários distribuídos no país e inúmeras premiações em suas linhas de produto.

Analista Comercial

- ⇒ Acompanhamento de indicadores comerciais com reportes periódicos, propiciando aumento no desempenho da equipe;
- ⇒ Assessoria comercial aos Superiores por meio de controles de gestão, o que propicia maior segurança na decisão operacional e estratégica por parte destes;
- ⇒ Orientação e apoio à estrutura de vendas em assuntos de visual merchandising (clientes) e em recursos comerciais usados diariamente pelas equipes externas;
- ⇒ Elaboração de reuniões estratégicas com inúmeros indicadores e aplicativos usados pela empresa.

De Jan-2006 a Jun-2012 **MAZER DISTRIBUIDORA DE TECNOLOGIA – POA/RS www.mazer.com.br**
Distribuidora de equipamentos de informática e acessórios para a Região Sul

Mar-2011 a Jun-2012 **Gerente de Produtos Júnior**

- ⇒ Administrou as metas internas e externas com planos de marketing;
- ⇒ Discutiu indicadores de mercado por reuniões e conferências periódicas com fornecedor HP;
- ⇒ Compras para a região Sul.

Mai-07 a Fev-11 **Especialista de Produtos HP**

- ⇒ Aumentou o reconhecimento interno da marca perante vendedores e alguns clientes, por meio de treinamentos internos, demonstração, divulgação e suporte de produtos;
- ⇒ Possibilitou maior envolvimento de mais de 50 vendedores em alcançarem suas metas internas com o acompanhamento periódico e individual de suas metas, mediante assessoria comercial e cotações de preço.

Jan-06 a Abr-07 **Estagiário Nível Superior – Programa de Marketing da Intel**

OUTRAS EXPERIÊNCIAS

*** De Abr-2003 a Fev-2005** **PLACE CONSULTORIA – POA/RS** - Consultoria de Recursos Humanos no Rio Grande do Sul
Assistente Administrativo-Comercial (Estagiário Nível Superior - Administração)

- Assessorou as atividades comerciais da empresa, como pesquisas e coleta de dados na internet, relatórios, planilhas e demais atividades de suporte técnico/administrativo.

*** De Jun-2000 a Jul-2002** **SAFRAS E MERCADO – POA/RS www.safras.com.br** - Consultoria no mercado agrícola
Assistente Operacional

- Conferência, revisão e publicação de índices econômico-financeiros aos clientes.

INFORMÁTICA

- ⇒ **Excel e LibreOffice avançados** (domínio de tabelas dinâmicas, gráficos, funções procv, proch, somase, fórmulas de contagem, texto; tabulação de dados, formatação condicional, macros básica, data/hora);
- ⇒ Word e Power Point avançados;
- ⇒ Domínio de Windows, Android e Linux.

CURSOS COMPLEMENTARES

Negociação Aplicada à Compra de Produtos e Serviços no Varejo – ESPM – 12h/a – Julho/2012

Desenvolvimento de Competências Comerciais - Escola de Administração – IDATI/UFRGS – 12h/a – Agosto/2012

IDIOMAS

Inglês Nível intermediário para leitura. Conversação a desenvolver