

Nome: Felipe Ribeiro Moreira

Nacionalidade: Brasileiro

CPF: 051.831.586 - 06

Data de Nascimento: 15/01/1982

Endereço: Rua 14, 86, Santos Dumont 1, Governador Valadares - MG

Telefone: 33 – 9 8844 5177

E-mail: felipemoreira10@hotmail.com

Qualificações

- Destaquei em meu MBA pela FGV e fui eleito pelos meus colegas o melhor aluno, onde meu professor Murilo Dias tornou-se meu mentor e com isso ganhei várias bolsas de estudos e fui remunerado para estudar.
- Realizei a expansão comercial com sucesso em mais de 550 municípios em alguns estados do Brasil.
- PLR's consideráveis e alguns prêmios individuais como destaque.
- Criador do Projeto Cobertor Solidário em Governador Valadares desde 2019, onde já foi arrecadados mais de 2000 cobertores para irmãos moradores de rua.

Formação Acadêmica

- MBA em Gestão Empresarial na Fundação Getúlio Vargas (FGV) – Concluído em 2019.
- Graduação em Administração na Faculdade de Governador Valadares (FAGV) – Concluído em 2013.

Remuneração

- Atual R\$ 10.000,00 + Comissões + Benefícios.
- Pretensão: R\$ 10.000,00 + Plano de Carreira (Benefícios ou Comissões) aberto a negociações.

Experiência Profissional**JVS Consultoria – (Atual)***Empresa nacional no segmento de Consultoria Tributária e Fiscal com faturamento de R\$ 30.000.000,00 anual.***Função: Consultor Comercial Tributário**

Report (nome e função): Consultoria estar um passo à frente no mercado do cenário fiscal, sendo especializado em consultoria tributária e fiscal, que prioriza garantir os direitos fiscais dos meus clientes. Busco altamente me especializar na área, trabalhar para identificar e criar soluções legais de resgates de impostos para efeito de recuperação de créditos, com a imediata e considerável redução na carga tributária nas empresas de meus clientes. Sempre comprometido na execução dos meus serviços prestados com excelência, visando trazer soluções e melhorias lucrativas para cada cliente mediante sua segmentação de mercado e sua especificidade exclusiva.

Principais Atribuições:

- > Garantir os direitos fiscais de nossos clientes;
- > Analisar e Identificar as necessidades de nossos clientes em prol de resultados seguros e satisfatórios;
- > Foco no cliente com suporte exclusivo para cada serviço contratado, onde a revisão tributária é feita 90% via administrativo;
- > Gerar soluções através de análises e identificar juntamente com o nosso time a entrega com demonstrativos dos resultados possíveis apurados;
- > Objetivo de garantir sempre a melhor solução para os clientes através de reciclagens técnicas gradativamente que visa uma atuação conjunta com os departamentos fiscais, tributários ou contábeis de cada cliente.

Principais Case de Sucesso/Realização:

- Negociações com Empresas do Lucro Real e Presumido com finalidade de gestão do fluxo de créditos.
- Desoneração de Folha de Pagamento de forma administrativa com case de 5 grandes contratos em 15 dias de atuação em campo.
- Aumento de Receita direto no faturamento da Empresa estando entre os 5 melhores consultores de 50 no total desde que fui para campo em âmbito nacional.

Allman Soluções em Gestão – (04/2022 – 07/2022)

Empresa nacional no segmento de Consultoria e Treinamentos com faturamento de R\$ 600.000,00 anual.

Função: Gerente Comercial

Report (nome e função): Gerenciamento do Departamento Comercial com finalidade de reestruturação com análise de CRM (a mesma foi substituída por ineficiente), nova interface de ligação às demais áreas correlatas, intensificar o ritmo de vendas, acompanhamento de métricas em tarefas e resultados, desenvolvimento de campanhas de vendas, capacitação e melhoria dos processos, implantação de pós vendas mais eficaz, monitoramento e acompanhamento de concorrentes e implantação de novas ferramentas digitais para crescimento de atuação e expansão.

Principais Atribuições:

- Estruturação do Departamento Comercial
- Introdução prospecção B2B – Inbound e Outbound
- Implantação da Metodologia Receita Previsível – SDRS e Closers.
- Desenvolvimento do novo Portfólio de Produtos e aplicações para vendas de forma segmentadas.
- Realização de Reuniões com finalidade de prospecção de Propostas de Negócios.
- Responsável por toda métrica de vendas dos Departamentos de RH, Financeiro, Tributário, Marketing, Comercial, Cursos e Treinamentos.

Principais Case de Sucesso/Realização:

- Diminuição de retrabalho em 89% na geração de novos processos de execução.
- Reformulação de todos os contratos das prestações de serviços.
- Aumento de Receita em 70% em relação às mensurações trimestrais anteriores.

Rede HG – (01/2021 – 03/2021)

Empresa nacional no segmento de Combustíveis com faturamento de R\$ 50.000.000,00 anual.

Função: Consultoria com Especialista de Produtos - (01/2021 - 04/2021)

Report (nome e função): Especialista de Produtos em especial para o Departamento de Lubrificantes., onde prestei o serviço de consultoria técnica com finalidade de mensurar e aplicar ações nos setores de compras, logístico e estoque. Portfólio foi reduzido e aplicado padronização do mesmo em todos os 40 postos da Rede.

Motivo de Saída: Prazo Contratado atingido e o mesmo não necessário para renovar.

Principais Atribuições:

- Análise de Produtos e gestão do portfólio de produtos.
- Implantação de análise técnica para definição dos parceiros fornecedores.
- Redução de custo logístico em questões à metodologia de padronização do portfólio.
- Planejamento de controle de validade e treinamentos de para as regionais.
- Introdução de mudança de CRM, onde faça a integração de todas as unidades e assim facilitando visualização e antevendo transferências de mercadorias.
- Exigência de mais atividade dos parceiros fornecedores impactando diretamente em ações do departamento comercial.

Principais Case de Sucesso/Realização:

- Portfólio de 5000 itens, sendo estabelecidos em 1000 a 1200 itens.
- Fechamento de lojas de conveniência improdutivas e assim reinvestimentos foram efetuados no departamento de lubrificantes.
- Redução de produtos vencidos em 72% ligadas as estratégias aplicadas e ferramentas de monitoramento e principalmente à utilização de linguagem informal no processo de comunicação com os colaboradores de cada localidade.

Distribuidor 3F – (01/2017 – 08/2020)

Empresa nacional no segmento Cosméticos com faturamento de R\$ 600.000,00 anual.

Função: Representação com consequência Empreendimento.

Report (nome e função): Empreendedor no segmento de cosméticos especificamente (esmaltes e maquiagens), onde a experiência de representar a Dailus e os Esmaltes Novo Toque acabou em uma mudança estrutural de mercado e assim me possibilitou ser empreendedor no segmento em sociedade, onde em minha microempresa realizava todas as funções de gestão em conjunto com meu sócio.

Motivo de Saída: Motivo pandemia global Covid-19, onde depois de um longo período em monitoramento constante por minha esposa ser médica e estar na linha de frente por muitas vezes fui restringido do direito de ir e vir e assim como tinha um sócio entramos em um acordo amigável e vendi minha parte em agosto de 2020 para ele. Negociação excelente para ambas as partes e a mesma existe até o presente momento.

Principais Atribuições:

- Análise de Mercado.
- Prospecção de novos clientes.
- Gestão de Cadastro e documentações.
- Análise de expansão de mercado e setores.
- Precificação e custo.
- Participação direta em negociações e reuniões com as Indústrias.

Principais Case de Sucesso/Realização:

- Carteira com 180 clientes, sendo expandida para 1000 clientes.
- Estratégias de exposição de produtos modificadas, assim gerando um processo de fidelização maior e retenção dos clientes.
- Crescimento em conjunto de 200% no faturamento da empresa.

Drogaria Atacamed Ltda ME – (04/2012 – 10/2016)

Empresa nacional no segmento Farmacêutico com faturamento de R\$ 1.000.000,00 anual.

Função: Gerente Geral

Report (nome e função): Responsável pelo gerenciamento das 4 unidades, onde tinha diretamente ao proprietário autonomia para realização e acompanhamento de todos os departamentos da empresa.

Motivo de Saída: Oportunidade de vender todas as lojas para um Player maior e assim no estudo de viabilidade e interesse do proprietário foi concluída.

Principais Atribuições:

- Supervisionar as lojas.
- Participação direta no processo de recrutamento e seleção dos novos colaboradores.
- Gestão de estoque, financeira, estoque, marketing e processos.
- Acompanhamento das normativas estabelecidas pela ANVISA.
- Direcionamento dos resultados ao proprietário trimestralmente.

Principais Case de Sucesso/Realização:

- Aumento de faturamento e satisfação dos colaboradores.
- Proprietário informalmente pelo bom serviço prestado me deu participação de lucratividade considerada.

Itaú Unibanco S.A – (04/2011 – 04/2012)

Empresa Multinacional brasileira no segmento Bancário com faturamento de R\$ 13,594 bilhões no ano de 2013.

Função: GAC – Gerente de Aquisição de Clientes.

Report (nome e função): Gerente preparado e treinado para buscar no mercado somente clientes de bancos concorrentes, onde todo o processo de produção era voltado para carteira PJ – Pessoa Jurídica e abastecer agências com deficiência na geração de novos negócios para aumento de seu Market Share.

Motivo de Saída: Peguei a fusão do Itaú Unibanco e em meio as constantes mudanças e processos, assim determinaram à extinção do cargo e como havia normativas jurídicas estabelecidas pelos sindicatos dos bancários, onde em comum acordo coma chefia não havendo possibilidade de abaixar o salário como determinação do sindicato decidimos conjuntamente pelo meu desligamento, devido no momento haver a impossibilidade de relocação para outras cidades (unidades) por questões de caráter pessoal e familiar.

Principais Atribuições:

- Prospecção de Clientes PJ – Pessoa Jurídica de concorrentes.
- Captar juntamente com as contas a folha de pagamento dos colaboradores da empresa parceira.
- Direcionar para as agências com deficiência de produtividade.
- Finalidade da função novos negócios e parceiros através da lista SAN desenvolvida pela próprio Itaú.
- Crescimento de Market Share.

Principais Case de Sucesso/Realização:

- Busquei mais clientes acima de 40 milhões abastecendo outras plataformas que a de varejo.
- Notoriedade e networking até hoje mantidos.
- PLR além da estabelecida pelo sindicato ganhei uma premiação alta, devido ao programa agir que tudo além da produção de 100% estabelecida você tem um bônus extra.

Cursos e Outras informações

- Informática (Pacote Office).
- Análise em Power BI.
- Curso de Formação de Consultores - Voitto – novembro 2021 – 40 horas.
- Curso de Gestão do Tempo e Produtividade Profissional - Voitto – novembro 2021 – 8 horas.
- Curso de Home Office de Alta Performance - Voitto – novembro 2021 – 8 horas.
- Curso de Estratégias Empresariais na Medicina – Voitto – novembro 2021 – 12 horas.
- Curso de Inovação e Tendências na Medicina - Voitto – dezembro 2021 – 3 horas.
- Curso de Gestão Financeira Pessoal - Voitto – dezembro 2021 – 14 horas.
- Curso de Fundamentos Essenciais em Blockchain - Voitto – dezembro 2021 – 3 horas.
- Curso de Especialista Lean - Voitto – dezembro 2021 – 80 horas
- Whorkshop Marketing Digital – Voitto – janeiro 2022 – 3 horas.
- Curso de Planejamento de Carreira Médica – Voitto – janeiro 2022 – 4 horas.
- Curso de Inteligência Emocional – Voitto – janeiro 2022 – 16 horas.
- Curso de Gatilhos Emocionais para Vendas – Voitto – janeiro 2022 – 6 horas.
- Curso de Pensamento Crítico e Analítico – Voitto – janeiro 2022 – 8 horas.
- Curso de Estratégias para Aumentar Receitas – Voitto – janeiro 2022 – 6 horas.
- Curso de UK – Fundamentos do User Experience – Voitto – fevereiro 2022 – 4 horas.
- Curso de Estruturação de OKR's – Voitto – fevereiro 2022 – 5 horas.
- Curso de Propriedade Intelectual e Direito de Marcas e Patentes – Voitto – março 2022 – 6 horas.
- Workshop Planejamento de Carreira – Voitto – abril 2022 – 3 horas.
- Curso de Técnicas de Negociação e Persuasão – Voitto – abril 2022 – 12 horas.
- Workshop Persona Branding – Voitto – maio 2022 – 3 horas.
- Curso de Técnicas de Vendas e Excelência no Atendimento – Voitto – outubro 2022 – 14 horas.
- Curso de Slack para Ambiente Corporativos – Voitto – outubro 2022 – 2 horas.

- Curso de Implantação do Sistema 5's – Voitto – outubro 2022 – 8 horas.
- Curso de Fundamentos em Vendas – Voitto – outubro 2022 – 8 horas.
- Curso de Fundamentos de Consultoria – Voitto – novembro 2022 – 12 horas.
- Curso de Estruturação de um Time Comercial – Voitto – novembro 2022 – 12 horas.

Referências Profissionais

Nome: Marino José de Araújo

Função: Gerente Bancário

Contato: 33 – 9 9887 2580

Empresa: Banco Original

Nome: Élcio Júnior

Função: Gerente Regional

Contato: 33 – 9 9800 1065

Empresa: Sicoob Central

Nome: Victor Baracioli

Função: Diretor

Contato: 17 – 9 9123 6869

Empresa: JVS Consultoria