

OBJETIVO: COORDENADOR DE VENDAS | COORDENADOR COMERCIAL | COORDENADOR LOGÍSTICA | COORDENADOR REGIONAL DE VENDAS | SUPERVISOR DE VENDAS | SUPERVISOR COMERCIAL | LÍDER COMERCIAL | GERENTE DE VENDAS | GERENTE COMERCIAL | GERENTE REGIONAL DE VENDAS

RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

Carreira desenvolvida **na área de Comercial**, profissional com 13 anos de experiência em prospecção e fidelização de novos clientes, atuação com foco nos resultados e contribuindo para contínuo crescimento da organização. Vivência na construção de parcerias internas e externas, gerando grandes resultados em redução de custo e satisfação do cliente. Possui conhecimento em todos estados/cidades das regiões Norte e Nordeste. Bem como a Guiana, Colômbia, Bolívia, Peru, Portugal e Espanha.

- Responsável pela estratégia de atendimento a clientes com o objetivo de ampliar a participação dos produtos e identificar novas possibilidades de negócio (novos canais de vendas), garantindo o cumprimento do plano estratégico de vendas (Market share, volume e margens) assim propondo ações e soluções em momentos de dificuldade de mercado e segmento.
- Condução de operações comerciais (força tarefa) para prospecção de novos negócios (cadastro e vendas), expandindo rapidamente a atuação da empresa em novos territórios. Responsável pela abertura de novos mercados através de ações de marketing e palestras.
- Gestão de materiais, executando o controle de estoque e entrada e saída, tal como o apontamento em sistemas e liberação de materiais, agindo de acordo com as diretrizes estabelecidas pela organização.
- Expertise nas áreas Administrativa-Financeira, com objetivo de controlar e reduzir os custos do negócio, melhorias na definição e identificação de estratégias de mercado, analisando os nichos de mercado nacional, desenvolvimento de novos canais de marketing, otimização na aplicação dos recursos, desempenho econômico-financeiro e garantia da governança corporativa.
- Experiência no desenvolvimento e definição de KPIs e SLAs, em rastrear relatórios de desempenho de fornecedores e garantir a adesão ao contrato de serviço. Foco no monitoramento e satisfação do cliente na finalização dos serviços.
- Atuação gerencial na elaboração de relatórios, definição de estratégias, planejamento de novas atividades e auxílio nas tomadas de decisão. Responsável por suportar as áreas na formação em método.
- Garantir que as atividades de operações transcorram dentro de seus limites financeiros através do planejamento e controle orçamentário da área. Acompanhamento da eficiência nos processos comerciais, elaboração de relatórios e gestão dos resultados operacionais do setor.
- Expertise em buscar alternativas e soluções integradas de operações, administrativa, financeira e logística, para a simplificação e melhoria dos níveis de serviço, alta competitividade e redução de custos da cadeia implementando otimizações.
- Responsável por engajar e conectar as áreas internas com o cliente, visando a construção e fidelização de parcerias estratégicas a longo prazo. Foco nos clientes e comprometido com a excelência operacional.
- Gestão, treinamento e desenvolvimento de pessoas, liderança de equipes multidisciplinares, desenvolvimento de equipes, formando profissionais de alta performance, alinhados aos objetivos da empresa.
- Responsável pela concepção e elaboração de novos processos e procedimentos que visem incrementos de performance da operação e que resultem em aumento de rentabilidade e lucratividade para a companhia, com análises de viabilidade técnica/operacional de cenários e ações.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- ❖ **MBA em Gestão de Negócios Internacionais** – ABRACOMEX - 2019.
- ❖ **Pós-graduação em Gestão de Negócios e Varejo** – UNIARA - 2015.
- ❖ **Graduação em Administração de Empresas** – Faculdade Câmara Cascudo – 2009.

❖ 09/2019 A ATUAL **R.C.S. COMERCIO, SERVIÇOS E ASSESSORIA**

CARGO: ADMINISTRADOR E CONSULTOR ORGANIZACIONAL

- Consultoria Comercial, Logística e Administrativa-comercial.

❖ 08/2012 A 09/2019 **POLIMIX CONCRETO LTDA (MIZU CIMENTOS)**

Empresa nacional de grande porte no segmento de Construção Civil.

CARGO: LÍDER COMERCIAL – GERENTE REGIONAL DE VENDAS | LOGÍSTICA – NO/NE

- Responsável pelas equipes de: vendas externas, vendas internas, administrativo e Logística/Expedição.
- Inclusão de nova marca no mercado do RN-CE-PB-PI.
- Pulverização de produtos no mercado (foco varejo).
- Responsável pela coleta e tratamento do Fale conosco.
- Monitorar e Assegurar Nível Qualidade e Satisfação Clientes quanto ao Prazo entrega.
- Direcionamento do Time Vendas e serviços para Execução com Disciplina e compromisso a fim de fidelizar clientes diariamente.
- Acompanhamento diário dos KPIs (Volume de venda, faturamento, margem bruta, preço médio, mix, etc.).
- Gerenciamento de Mercado (Identificação de oportunidades de crescimento em novas regiões).
- Dimensionamento da equipe comercial/administrativo.
- Desenvolvimento de expedição automatizada (processos).
- Organização dos setores comerciais de 4 unidades fabris.
- Responsável pela contratação dos subordinados.
- Contratação de rádios e outros canais de divulgação.

Principais resultados:

- Crescimento no market share para 3ª posição (chegamos a 30%) - MIZU CIMENTOS UNIDADE BARAUNA 2019.
- Aumento em 350% em número de clientes ativos - MIZU CIMENTOS - REGIONAL 2019.
- Recuperação de crédito “perdido” em 90% (R\$ 2.150.520,00) e ainda mantivemos a inadimplência em 0,07% em relação ao faturamento anual - MIZU 2019.
- Redução de 55% nos custos com despesas administrativas e comerciais - MIZU 2017.
- Crescimento no market share para 2ª posição (chegamos a 45%) - MIZU CIMENTOS UNIDADE MANAUS 2017.
- Abertura de 1 filial e escolha de outras 3 cidades para abertura - MIZU 2016.
- Crescimento no market share para 3ª posição (chegamos a 22%) - MIZU CIMENTOS UNIDADE BARAUNA 2015.

❖ 11/2011 A 07/2012 **VOTORANTIM CIMENTOS E AGREGADOS**

Empresa nacional de grande porte no segmento de Construção Civil.

CARGO: VENDEDOR TÉCNICO

- Responsável pelo contato, prospecção e fidelização de clientes, visando a criação de novos negócios bem como pela apresentação de produtos de acordo com suas necessidades, atuando com foco nos resultados e contribuindo para contínuo crescimento da organização.
- Transição de empresas (Pedreira Potiguar p/ Votorantim) na área comercial.
- Atuação na implantação de processos, Administração de clientes de alto volume (Concreteiras e Ind. Artefatos), Marketing, Análise de crédito, Logística, Saúde e Segurança.
- Acompanhamento diário dos KPIs (Volume de venda, faturamento, margem bruta, preço médio e mix).
- Alinhamento diário com demais departamentos.
- Gerenciamento de Mercado e atingimento dos objetivos de vendas e rentabilidade.

Principais resultados:

- Aumento em 70% em número de clientes ativos.
- Eliminação dos estoques de produtos de baixa giro e Implantação das ligações Ativas no setor comercial.

❖ 06/2010 A 11/2011 - **LAFARGE CIMENTOS – CARGO: AGENTE DE VENDAS**

❖ 02/2010 A 06/2010 - **NORSA REFRIGERANTES – COCA- COLA – CARGO: VENDEDOR**

❖ 04/2009 A 11/2009 – **MIRANTE CONSTRUÇÕES E TERRAPLANAGEM LTDA – CARGO: ADMINISTRADOR**

❖ 07/2007 A 04/2009 – **AMBEV – CARGO: VENDEDOR COACHING**