

CLG

(19) 99266-6740 Recados

GESTOR COMERCIAL | GERENTE COMERCIAL | KEY ACCOUNT MANAGER

FORMAÇÃO MBA em **Inovação e Tendências de Mercado** – ESAMC, 2012
MBA em **Gestão Empresarial** – FGV, 2008
Graduação em Comunicação Social – UNIMEP, 2004

IDIOMAS **Inglês Avançado** (Learning Quest Corporate/SP)

CURSOS Conversas Cruciais – Aspectum - 2022
Liderança Situacional - Crescimentum - 2022
Neuromarketing, IBN – Instituto Brasileiro de Neuromarketing e Neuroeconomia, 2022
Marketing Digital, Omnichannel e Alavancagem de Negócios, Weplib – Conrado Adolpho, 2019
Professional Coach Certification, SLAC - Sociedade Latino Americana de Coaching, 2015.
Business Intelligence: Desenvolvendo e Monitorando Estratégias - ESPM, 2015.
Key Account Management - Gestão de Contas Chaves B2B - Achieve Global Brasil, 2010

INFORMÁTICA Excel Avançado e **Power BI**

QUALIFICAÇÕES

- Executivo com mais de 20 anos nas áreas **Comercial, Vendas, Negócios e Geração de Demanda** em empresas do segmento farmacêutico, alimentar e engenharia, nas áreas B2B, B2G, hospitalar e consumo – higiene, saúde e nutrição;
- Atuação na **área de vendas e comercial no desenvolvimento de Novos Negócios**, desenho dos planos de geração de demanda por região, categoria e canal, buscando sinergia com áreas de apoio e cliente;
- Gestão de performance por meio de KPI's de produtividade e melhoria de processos que suportem a análise dos planos de negócio, identificação de desvios e aplicação de ações corretivas;
- Interface com Trade Marketing para monitoramento de ações de vendas por Canal com foco em *sell in* e *sell out*, gerenciamento de categoria, execução do planograma para estratégia visual do PDV e mitigação de rupturas;
- Gestão de pessoas no modelo presencial e remoto, englobando boas práticas de contratação, reestruturação, engajamento e desenvolvimento, com destaque para comunicação, técnicas de coaching e acompanhamento em campo;
- Administração de budget com foco na otimização de recursos e iniciativas de investimentos para área;
- Capacidade analítica de dados para desenvolvimento de planos que apoiam às estratégias de geração de oportunidades de negócio.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Nov/20 – Out/22 **Reckitt | Mead Johnson Nutrition** – SPI, Curitiba, Porto Alegre, Uberaba e Uberlândia
(*Empresa Multinacional de produtos de consumo nos segmentos de higiene, saúde e nutrição*)

Cargo: **Gestão de negócios** – Reporte: Gerente Regional

- Gestão e liderança do time de vendas; identificação e desenvolvimento de novos negócios;
- Prospecção de clientes no B2B e B2C;
- Interface com a área de Trade Marketing e equipe de vendas para monitoramento de ações da equipe de vendas canal Farma (*sell in* e *sell out*, gerenciamento de categoria, planograma e rupturas);
- Análise de resultados e auditoria (Power BI, MDTR e DDD – base IQVA), planejamento e implementação de ações corretivas e/ou preventivas;
- Gestão de despesas e plano de investimentos da área para manutenção ou recuperação de resultados;
- Implementação e gestão do projeto de reuniões com clientes e profissionais de saúde no modelo remoto/virtual, utilizando ferramentas como Zoom e Veeva, comunicação de marketing via whatsapp e approved e-mail (Veeva), assegurando a prática em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD);
- Reestruturação e desenvolvimento de equipe, por meio de técnicas de coaching e realização de treinamentos com foco no engajamento e geração de resultados;
- Liderança e Coaching de 9 Representantes Propagandistas com atuação no modelo de visita presencial e visita remota para venda e apresentação técnica a profissionais de saúde Pediatras e Nutricionistas e farmácias.

Resultados:

- Qualificação da equipe, transformando um modelo de visita médica informativa para uma abordagem de vendas consultiva e orientada ao negócio, que contribuiu com a evolução de 13% em *sell out* da categoria no *year to date* Jan Jun/21 x Jan Jun/22 e deteve a queda de participação no mercado de fórmulas infantis em 2022. Destaque para um produto com crescimento de 23% no mesmo período, acima do crescimento do mercado de 18%;
- Criação de processos, organização, controle da informação e fluxo de contatos com os profissionais de saúde (2.400 profissionais), que possibilitou estabelecer comunicação de sequência e frequência, atualização de dados cadastrais e relacionamento com clientes em regiões que não atuam presencialmente.

Nov/18 – Nov/20

Roca Brasil – SPI e CO (Goiânia, Brasília, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul)

(Empresa Global líder em salas de banho no mercado de construção civil com produtos para acabamento detentora das marcas Roca Armani, Laufen, Roca, Celite e Incepa)

Cargo: **Supervisor de Vendas Institucionais - B2B** - Reporte: Gerente Nacional

- Responsável pela prospecção de negócios e novos clientes no canal de engenharia - construtoras e incorporadoras - através da plataforma on line Rede de Obras;
- Liderança de equipe com 26 representantes de vendas na modalidade PJ, gerenciando iniciativas de reestruturação, formação de equipes, treinamento e desenvolvimento;
- Gestão de relacionamento com clientes e pós-vendas;
- Análise de resultados (Power BI), planejamento e implementação de ações;
- Participação em feiras de destaque no Brasil, Expo Revestir, Equipotel e Feicon Batimat.

Resultados:

- Regional com o melhor resultado Brasil com 25% de participação de mercado;
- Crescimento de 17% em faturamento e 19% em vendas das categorias de sanitários – louças, metais, acessórios - 2019 x 2020;
- Evolução de 10% em preço médio na categoria de pisos e revestimentos - 2019 x 2020;
- Evolução de 30% em positivação de clientes e aumento na distribuição e mix de produtos - 2019 x 2020.

Nov/15 – Nov/18

MySet Desenvolvimento Pessoal e Empresarial – Piracicaba/SP e região

(Empresa de treinamentos comportamentais e suporte estratégico para desenvolvimento humano)

Cargo: **Empresário, Consultor de Treinamento e Desenvolvimento**

- Gestão administrativa e comercial;
- Desenho e aplicação de Treinamentos Comportamentais / Técnicos para Líderes e Equipes;
- Avaliação, incluindo modelo 360º, e diagnóstico de competências comportamentais;
- Mapeamento de perfil e potencial de Equipes por meio de estudos de preferências comportamentais.

Resultados:

- Reestruturação e capacitação dos colaboradores da Podium Mercantil, resultando em uma equipe com melhor relacionamento e comunicação entre si, e capacitação dos gestores na prática de liderança situacional;
- Treinamento comportamental para os Líderes da rede de lojas Ótica Crislen.

Mai/06 – Ago/15

Nestlé Brasil – Piracicaba/SP e RMP, Campinas/SP e RMC

(Empresa multinacional suíça do setor de alimentos e bebidas)

Cargo: **Gestão de negócios (Mar/14 – Ago/15)** – Reporte: Gerente Regional e Gerente Nacional de Treinamentos

- Responsável pela prospecção de negócios e geração de demanda em 60 cidades do interior de São Paulo nos segmentos Farma e Hospitalar;
- Gestão dos resultados de 12 colaboradores diretos entre Consultores Técnicos/Propagandistas e Consultores de Vendas, e gestão comercial em distribuidores e hospitais (key accounts);
- Acompanhamento diário com equipe para planejamento estratégico e execução, prospecção, visita aos clientes e canais de venda - PDV;
- Definição de KPI's, metas e análises de Market Share e dados secundários de auditoria (Nielsen, Close Up, IMS e DDD) para avaliação dos resultados;
- Atendimento de cerca de 67 hospitais, farmácias classificadas como TOP 50 de cada setor (base IMS) e atendimento B2G - contas governamentais;
- Interação com Trade Marketing: Monitoramento de ações da equipe de vendas canal Alimentar e Farma (sell in e sell out, gerenciamento de categoria, planograma e rupturas).

Resultados:

- Conquista de 15% de market share nos primeiros quatro meses de lançamento de Nan Supreme, em Campinas e região, bloqueando o crescimento da concorrência;
- Evolução aproximada de 40% na positivação de novos clientes da categoria de fórmulas infantis e aumento na distribuição, por meio do projeto piloto de expansão de seis meses no principal distribuidor DSO/Indaiatuba, (base 80 clientes/IMS);
- Incremento de 10% no cadastro de clientes por meio de uma prospecção qualificada (base de cadastro 3.360 profissionais de saúde/distrito).

Cargo: **Propagandista/Representante de Vendas (Maio/06 – Mar/14)** – Reporte: **Gestão de negócios**