

## EF

Brasileiro  
(19) 99266-6740

---

### EXECUTIVO COMERCIAL

---

**FORMAÇÃO** Administração de Empresas/Gestão de Negócios – USCS 2023  
Graduação em Administração de Empresas – USCS 1990-1994

**IDIOMAS** **Inglês Avançado**, Espanhol Intermediário

**VIAGENS** **Argentina, Chile, Paraguai e Uruguai** - prospecção de novos negócios, distribuidores (2015 a 2022)

**CURSOS** Líder do Futuro Executivo – Crescimentum - 2019

#### TECNOLOGIA

- CRM- **SalesForce** , **BI (Power BI)**, Pacote Office (excel avançado), Corel e Adobe
- HTML, ASP, PHP e MySQL – Ferramentas Web para aplicações comerciais.
- MFG/QAD/ORACLE - Sistemas ERP para gerenciamento S&OP

#### QUALIFICAÇÕES

- Experiência no **gerenciamento da área comercial** atendendo empresa nacionais e multinacionais dos segmentos de auto e motopeças no mercado BtoB;
- **Prospecção de novos negócios na identificação de novas linhas de produtos** para atender as regiões potenciais no **Brasil e Mercosul**;
- Gestão comercial envolvendo planejamento estratégico do negócio para alcançar maior rentabilidade, volume (marketshare);
- Prospectar e construir carteira de clientes (canal indireto) no mercado brasileiro envolvendo qualificação e homologação de distribuidores;
- Planejamento estratégico de negócios para o curto, médio e longo prazo, incluindo objetivos de pricing, volume e margem;
- Atuação junto aos times de **S&OP**, planejamento de demanda, faturamento e logística visando cumprir KPI's de atendimento ao cliente;
- Desenvolvimento, análise e revalidação de portfólio de produtos;
- Gerenciamento de equipes para **análise de novos negócios (CRM)**;
- Estratégia da reorganização e informatização dos processos administrativos de vendas, logística e faturamento;
- Planejar e executar a estratégia de marcas e estratégias de trade marketing e estratégias de canais;
- Gestão, liderança e desenvolvimento e treinamento de times da área comercial (representantes) e trade marketing.

---

#### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Jul/2012 – Dez/2022 **Clarios Energy Solutions** - Sorocaba/SP  
(Fabricante de baterias automotivas e estacionárias – Marcas Heliar, AC Delco, Durex e outras)

Cargo: **Gerente Regional de Vendas Sênior (01/2018 – 12/2022)**

##### **Gerente Regional de Vendas (07/2012 –12/2017)**

- Prospecção e construção carteira de clientes, distribuidores no canal indireto, para atender o mercado brasileiro, individualmente ou através da gestão de equipes;
- Planejamento estratégico de negócios para o curto, médio e longo prazo, incluindo objetivos de pricing, volume e margem, projeção de lançamentos de produtos e abertura de novos canais de vendas;
- Manutenção e gerenciamento do funil de vendas/forecast, mantendo a assertividade das previsões (Volume, Faturamento, Margem);
- Atuação junto aos times de S&OP, Faturamento e Logística visando cumprir KPI's de atendimento ao cliente;
- Apoio no planejamento e estratégia de trade marketing e comunicação;
- Planejar e executar a estratégia de marcas e portfólio de produtos;
- Gerenciar, avaliar e treinar equipe comercial.

#### Resultados:

- Conquista da liderança do mercado brasileiro de baterias para motocicletas;
- Partindo de um volume de vendas anual irrisório para tornar-se um segmento de importância fundamental para empresa;
- Inclusão de carteira de clientes de porte, contando com todos os maiores distribuidores de peças automotivas do mercado brasileiro.

Jan/2007 – Abr/2012 **SCHERER CABOS** – São Carlos/SP

*(Fabricante de cabos de comando para motocicletas, sendo líder de mercado atendendo montadoras e reposição)*

Cargo: **Supervisor de Vendas**

- Planejamento e Controle da estratégia regional de vendas;
- Prospecção de novos clientes;
- Reestruturação da equipe de representantes;
- Formatação de ações de trade marketing regionais.

**Resultados:**

- Evolução da cobertura de atendimento com a formatação de equipe comercial;
- Evolução contínua da participação de mercado nas regiões de cobertura.

Abr/2006 – Dez/2006 **VIBRASIL IND. DE ARTEFATOS DE BORRACHA LTDA.** – São Paulo/SP

*(Fabricante de componentes automotivos de metal-borracha para o mercado de reposição)*

Cargo: **Gerente de Vendas**

- Planejamento e Controle da estratégia regional de vendas;
- Prospecção de novos clientes;
- Reestruturação da equipe de representantes;
- Revisão e adequação do line-up e pricing de produtos;
- Formatação de ações de trade marketing regionais.

**Resultados:**

- Evolução da cobertura de atendimento com a formatação de equipe comercial;
- Crescimento contínuo da participação de mercado nas regiões de cobertura.

Jan/2004 – Abr/2006 **WABTEC DIA-FRAG IND.COM MOTOPEÇAS LTDA.** – Monte Alto/SP

*(Multinacional fabricante de componentes para motocicletas, líder de mercado atendendo montadoras e reposição)*

Cargo: **Gerente de Vendas**

- Planejamento e Controle da estratégia regional de vendas;
- Prospecção de novos clientes;
- Reestruturação da equipe de representantes;
- Revisão e adequação do line-up e pricing de produtos;
- Formatação de ações de trade marketing regionais;
- Reorganização e informatização dos processos administrativos de vendas, logística e faturamento;
- Revisar estratégia de Comunicação de Marca e Produtos.

**Resultados:**

- Evolução da cobertura de atendimento com a formatação de equipe comercial;
- Crescimento contínuo da participação de mercado nas regiões de cobertura.

Fev/2000 – Jan/2004 **EFELIX REPRESENTAÇÃO OBJETIVA S/C** – São Bernardo do Campo/SP

*(Representação e consultoria comercial para empresas de componentes automotivos)*

Cargo: **Representante e Consultor Comercial**

- Prospecção e manutenção de clientes;
- Fomentar e realizar ações de trade-marketing;
- Revisão e adequação do line-up e pricing de produtos;
- Consultora comercial para empresas.

**Resultados:**

- Evolução da cobertura de atendimento em todas as empresas representadas;
- Evolução contínua da participação de mercado nas regiões de cobertura.

Out/1997 – Jan/2000 **INDÚSTRIA MARÍLIA DE AUTO PEÇAS S.A.** – Guarulhos/SP

*(Fabricante de componentes automotivos eletro-eletrônicos, líder de mercado atendendo montadoras e reposição)*

Cargo: **Chefe de Vendas**

- Planejamento e Controle da estratégia regional de vendas;
- Prospecção de novos clientes;
- Reestruturação da equipe de representantes;
- Revisão e revitalização do line-up e pricing de produtos;
- Formatação de ações de trade marketing regionais;
- Reorganização e informatização dos processos administrativos de vendas, logística e faturamento.

**Resultados:**

- Crescimento substancial do faturamento, cobertura e participação de mercado;
- Desenvolvimento de novos clientes para o portfólio de OEM.

Dez/1995 – Set/1997 **ZF TRW AUTOMOTIVE BRASIL LTDA.**– Diadema/SP

*(Fabricante de componentes automotivos eletro-eletrônicos, líder de mercado atendendo montadoras e reposição)*

Cargo: **Coordenador de atendimento OEM**

- Reestruturar métodos de atendimento através de integração S&OP;
- Planejar necessidades com base em relatórios dos clientes (Lead Times, Estoques, Etc.);
- Planejar e acompanhar expedição, limites de estoques e produção;
- Revisão e revitalização do line-up de produtos;
- Monitorar KPI's relativos a serviço para cada cliente, tomando ações corretivas;
- Reorganização e informatização dos processos administrativos de logística e faturamento.

**Resultados:**

- Reversão de quadro negativo do nível de serviços, passando à excelência em todos os clientes;
- Redução de custos logísticos, de produção e diminuição do estoque de itens acabados;
- Geração de novos negócios com a melhoria nos KPI's de serviço.