

AMS

Brasileiro
(19) 99266-6740

GERENTE VENDAS | DIRETOR COMERCIAL

FORMAÇÃO Engenharia de Produção Mecânica – USP, 1992
MBA em Administração e Análise de Negócios – INPG /FGV – RJ / 1998

IDIOMAS Inglês Fluente

VIAGENS

Argentina – 08/2018 – Negociação com a VW, Projeto Tarek
Argentina - 02/2018 – Prospecção de negócios com Ford, VW, PSA, Mercedes
Mexico - 04/2015 - Negociar projeto com Nexteer, visita da Donghee planta Mexico
USA – Detroit 03/2014, 09/2014 – Sales Academy (visita a clientes)
Mexico 02/2014 – Suporte a Cliente para validação da linha de montagem de motores
Hong Kong 2013, 2014; Suíça/Murten 2014; Alemanha/Stuttgart 2014 – Global Business Review
Suíça / Murten – 05/2014 – Global Actuator System conference
Mexico 12/2013 – Business Review South Americas.
Alemanha / Dresden 2012 – Treinamento de produtos (gas meeter, actuators, outros)
USA, Mexico, Canadá – 10/2009 Visita para prospecção de negócio

TECNOLOGIA Sales force, SAP, JD Edward, Excel Avançado,
Atualizado com funcionalidades de softwares Ansys, CATIA, CAD, CAE, Power BI, outros.
Trabalhei com produtos para aplicação em eletrificação, EV, IoT, IA, energias renováveis

QUALIFICAÇÕES

- Experiência de 25 anos no **gerenciamento da área comercial, negócios, qualidade e engenharia de desenvolvimento** em empresas nacionais e multinacionais dos segmentos automotivo, industriais e linha branca;
 - Desenvolvimento de estratégias e negociações comerciais, ambientes de negócios internacionais como EUA, México, Argentina, China, Suíça, Alemanha;
 - Elaboração e Execução de planos de ação para atingir os objetivos dos KPIs da área comercial, impulsionando iniciativas para geração de receita de acordo com o Budget, Forecast, DDP, Inteligência de mercado, valor do cliente;
 - Elaboração de Estratégias Comerciais, buscando novos mercados nos segmentos automotivo e industriais, bens de consumo semiduráveis, aumentando a participação no mercado alvo, introduzindo novos produtos para os clientes existente e atraindo novos clientes;
 - Prospecção de negócios proporcionando profundo conhecimento das necessidades, dos competidores, clientes e produtos;
 - Experiência internacional na Planta da Electrolux de Webster City- IA;
 - Experiencia em trabalhar em ambiente SAP, implantação de Normas ISO, TS e técnicas como FMEA, QFD, project review, gerenciamento de projetos e trabalhos em grupos de Lean Manufacturing e kaizen;
 - Experiência para trabalhar com componentes para linha branca, produtos de linha branca, motores elétricos, atuadores Switches, circuitos flexíveis, placa eletrônicas, passivos, discretos, conectores, terminais, peças injetadas, peças sopradas, estamparia, montagem de componente dentre outras tecnologias;
 - Desenvolvimento e implantação de projetos de melhoria da qualidade de produto, utilizando tecnologias inovadoras em CAD / CAE coordenando grupos multidisciplinares de Qualidade, Compras, Manufatura, logística, assistência técnica e Industrial, melhorando resultados nos projetos;
 - Gestão, liderança e desenvolvimento de equipes de vendas, engenharia e qualidade no Brasil e Exterior.
-

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

TTI Brasil Comércio de Comp. Eletrônicos LTDA- São Paulo/SP

Set/2020 – Mai/2023

(Multinacional Americana, especialista em distribuição de componentes eletrônicos, interconexão, passivos e discretos, 8000 empregados (https://www.tti.com/ - TTI, Inc. a Berkshire Hathaway company)

Gerente de Vendas - Reporte: Country Manager

Equipe: Gestão do time de vendas (2 diretos - 2 engenheiros de vendas, 4 indiretos – superv. de vendas, 3 inside sales).

- Desenvolver e prospectar novos negócios;
- Elaboração e gestão da estratégia de vendas, budget, forecast, sales, profit;
- Gestão da carteira de clientes, automotivo e industriais totalizando 6 milhões de dólares e em torno de 150 clientes – PKC, Kabel, Excel, Hi-Mix, Constanta, Amplicabos e outros).

Resultados:

- Zero vendas em 2020 para 1,5 milhões USD em 2022 em negócios locais;
- 2,4 Milhões em 2020 para 4,5 milhões USD em 2022 em negócios EXW Texas;
- Conquistamos 80 novos clientes.

MAUSER – Metalurgica Mauser Ind. E Com. Ltda – São Paulo/SP

Ago/2019 – Set/2020

(Empresa Nacional, fabricante de peças plásticas injetadas e componentes elétricos para Indústria automotiva, atualmente com 160 funcionários)

Gerente de Vendas - Reporte: Presidente

Equipe: Gestão do time de vendas (6 Diretos - 2 Key Account Manager, 3 representantes de vendas, 1 Analista de vendas)

- Desenvolver e prospectar novos negócios;
- Elaborar e Gerenciar estratégias de vendas, budget, forecast, sales, profit;
- Gerir a carteira de clientes, automotivo totalizando 40 milhões de reais e em torno de 40 clientes – VW, Mercedes, Man, Dura, Sila, Adient, Showa e outros.

Resultados:

- Aumento significativo de preços para recuperação de margens em 25% no ano;
- Desenvolvimento de diversas oportunidades que se tornaram negócios no futuro da empresa (Magna).

IPA – Industria de Produtos Automotivos – Caçapava /SP

Jan/2018 – Jan/2019

(Empresa Nacional, fabricantes de peças plásticas injetadas e sopradas, foco em tanques de combustível para veículos, 600 colaboradores em 6 unidades de negócio)

Diretor Comercial - Reporte: CEO

- Desenvolver e prospectar novos negócios;
- Elaboração e gestão das estratégias de vendas (budget, forecast, sales, profit, etc);
- Gestão a carteira de clientes, automotiva e Industrial das 6 unidades de negócios (aproximado de 300 Milhões por ano). Principais clientes são GM, Volkswagen, PSA, Mitsubishi, Honda, Stihl e outros;
- Responsável por gerir o time de vendas (3 diretos – 2 key account manager, 1 analista de vendas).

Resultados:

- Conquistamos 5,2 milhões em negócios com novos clientes (Sumiriko, Man, Ford);
- Conquistamos 45 milhões anuais em novos negócios com clientes existentes, sendo VW (Tarek Argentina, MQB Brasil), Cummins, Stihl;
- Aplicamos reajustes significativos para recuperação de margem.

JOHNSON ELECTRIC – Guarulhos /SP

Jan/2012 – Jun/2017

(Multinacional Chinesa, um dos maiores fabricante de motores elétricos, solenoides, micro-switches, circuitos flexíveis, atuadores, 40 mil colaboradores)

Gerente Comercial (Automotive Product Group) (Out/2012 – Jun/2017) - Reporte: VP North América

Key Account Manager (Industrial Product Group) (Jan/2012 – Out/2012) - Reporte: Diretor de Vendas -

- Desenvolver e buscar novos negócios, produtos e projetos para as **4 unidades de negócios da empresa:** **BC** - Body comfort, **BI**- Body Instrument, **AS** - Actuator system, **ETM** - Engine and Transmission Manager;
- Prospecção e negociação com clientes tais como: Jtekt, TRW, Nexteer, Bosch, Cebi, Eldorado, TSA, Magnet Marelli, Delphi, TI automotivo, Valeo, Bosch, GM, Ford, Fiat, Renault, Magna, Inteva, Antolin Group, Iramec;
- Prospecção e negociação soluções para sistemas médicos, medidores de energia e gás, Disjuntores especiais, Equipamentos de jardinagem, ferramentas elétricas, equipamentos de fitness, HVAC, automação Industrial, Automação bancária, digital security, eletrodomésticos, indústria de bebidas e alimentos, personal care.,

Specialty Vehicles, Optronics. Customers as Electrolux, Walita, Tramontina, Seb, Jabil, Flextronic, Landis Gyr, Bematech, Diebold, Elster, HP, Gnatus, Taiff e outros;

- Gestão da carteira de clientes da área automotiva e Industrial (IPG e APG – US\$ 17 million/ year);
- Elaboração de estratégias de vendas (budget, forecast, sales e profit).

Resultados:

- **APG** - Prospecção e Negociação com cliente e introdução de novos produtos: levantadores com Renault e Grupo Antolin; Bomba água para limpadores de vidro com Ford e Eldorado, ABC e GM; Atuadores para ar-condicionado com Valeo e VW, Mahle e VW; Motor para Trava de porta com Inteva e GM.

EMICOL – Itú/SP

Ago/2009 – Jan/2012

(Fabricante nacional, 1,3 mil colaboradores, componentes Eletromecânicos, eletrônicos Linha Branca e Automotivo)

Gerente de Engenharia de Vendas e Novos Negócios - Reporte: Diretor Comercial

- Desenvolver novos negócios, projetos;
- Gerir a carteira de clientes automotivos, como Bosch, Valeo, Visteon, Continental, Magneti Marelli, Denso, Ceva dentre outros;
- Prospectar novos produtos, tecnologias, e novos negócios para o portfólio.

Resultados:

- Suporte na estratégia de crescimento no Mercado automotivo e abertura de planta no México;
- Significante crescimento nas vendas da carteira automotiva no período 3Milhões para 12 Milhões, com novos negócios com Bosch, Valeo, Denso e Marelli;
- Introdução do Termostato para refrigeração do parceiro Foshan.

OUTRAS EXPERIÊNCIAS

MABE (GE/DAKO)

Fev/2008 – Dez/2008

Multinacional Mexicana, líder na América Latina na fabricação de linha branca, com 1,1 mil colaboradores.

Gerente da área de qualidade – Itú, SP. Reporte ao Gerente da Planta

ELECTROLUX North América e ELECTROLUX Brasil

Jun/1990 – Jan/2008

Multinacional sueca, líder mundial na fabricação de linha branca, com 4,5 mil colaboradores.

Engenheiro Mecânico – Webster City, EUA. Reporte ao Gerente de Engenharia.

Engenheiro de Produto - Curitiba, PR. Reporte ao Gerente de Engenharia de Produto

Engenheiro de Qualidade – São Carlos, SP. Reporte ao Gerente da Planta

Estagiário – São Carlos, SP. Reporte ao Supervisor da qualidade.