**Nome completo**

 **E-mail/Telefone**

**OBJETIVO: GESTÃO EXECUTIVA DE NEGÓCIOS**

**FORMAÇÃO**

MBA Executivo em Comércio Exterior e Negócios Internacionais, Fundação Getúlio Vargas – 2009.

Graduação em Administração, com especialização em Administração Geral, Univ. Metodista de São Paulo – 2003.

Técnico em Administração de Empresas, Colégio Brasília (S.B do Campo/SP) – 1999.

Idiomas: inglês fluente / espanhol avançado.

**RESUMO DE QUALIFICAÇÕES**

Experiência em **Gestão de Negócios**, envolvendo-se com as áreas administrativa, financeira, comercial, produção e logística, participando de políticas de investimentos e coordenação de planos corporativos, análise estratégica e definição de posicionamento mercadológico.

Forte expertise na **Área Comercial**, englobando viabilidade e prospecção de novos negócios, análises de mercado, desempenho de vendas, satisfação de clientes, planos de marketing, estruturação de estratégias e políticas gerais em âmbito corporativo, definição de diretrizes e ações estratégicas.

Sólido conhecimento global de negócios, tendo se relacionado com parceiros localizados principalmente em países da **América Latina, América do Norte, Europa, África e Oceania**, distribuídos nos segmentos comercial, corporativo / executivo, militar e governamental. Frequentes viagens de negócios para mais de 20 países.

**ATIVIDADES PROFISSIONAIS**

**NOME DA EMPRESA – 04/2002 a 09/2014**

**Diretor de Negócios – 08/2013 a 09/2014**

* Reporte ao Presidente (Brasil);
* Responsável pelo departamento de negócios com os clientes e, consequentemente, pela entrega dos resultados, vendas, lucro e satisfação de clientes da empresa;
* Responsável pela elaboração do orçamento anual da empresa nos elementos relacionados à área de negócios com clientes, incluindo revisões periódicas. Participação direta na elaboração do orçamento geral da empresa e revisões.
* Responsabilidade secundária pelo gerenciamento do negócio como um todo;
* Foco principal na liderança dos relacionamentos com clientes e no trabalho junto às demais áreas em nível gerencial, assegurando total atendimento dos compromissos com os clientes;
* Resultado das vendas e lucros obtidos (base: 2013): $200 m / $ 13 m Lucro.

Principais Realizações

* Transformação do time de negócios da empresa para atender às necessidades dos clientes e novas expectativas do negócio;
* Implementação de diferentes técnicas de previsibilidade do negócio associadas a volume, vendas e lucro;
* Aprimoramento do sistema de medição de satisfação de clientes, resultando em um controle mais detalhado das respostas recebidas, desenvolvimento de plano de ação mais efetivo e consequentemente melhores resultados.
* Criação de modelo dinâmico para medição de carga, capacidade e competências do time de negócios com clientes, proporcionando melhor visibilidade funcional do departamento e oportunidades de desenvolvimento do time.

**Gerente de Vendas – 03/20009 a 07/2013**

* Gerenciamento dos principais programas do portfólio da empresa;
* Relacionamento com clientes civis, militares e governamentais;
* Foco principal na captação de diferentes tipos de negócios e vendas conforme planejamento;
* Gerenciamento de contratos existentes objetivando superar expectativas de lucro;
* Resultados de vendas e lucro obtidos (Base 2012): $150m vendas / $10m Lucro.

Principais Realizações

* Estabelecimento de contrato com a empresas estatais.
* Gerenciamento, incluindo estabelecimento de posicionamento mercadológico (varejo), do programa de manutenção do motor AE3007 - $6m vendas.
* Mapeamento do mercado Sul Americano incluindo elaboração de plano de negócios para o projeto militar T-56 e o projeto civil RR M250.
* Liderança no relacionamento de negócios com as operações no exterior.

**Representante de Negócios – 08/2006 a 02/2009**

* Responsável pelo suporte diário aos clientes e estacionários industriais (Óleo e gás);
* Foco principal na comunicação com clientes sobre trabalhos em andamento e também na representação do time em reuniões de produção, reuniões técnicas e reuniões com clientes.

Principais Realizações

* Assinatura de novo contrato para manutenção de motores estacionários industriais modelo Avon, onde termos e condições melhor balanceados foram obtidos.

**Comprador Internacional – 04/2002 a 07/2006**

* Responsável pelo relacionamento com fornecedores e pela aquisição de peças e materiais para atender, tanto os níveis de estoque, como as necessidades dos motores em manutenção na oficina;
* Foco principal na negociação de preços, prazos, regulamentos alfandegários e implementação de relatórios e monitores de desempenho de fornecedores.

Principais Realizações

* Representante da empresa no Brasil no aprendizado de novo modelo de aquisição de peças de reposição.
* Criação dos principais indicadores de desempenho do departamento de Compras Internacionais.

**ATIVIDADES DE APERFEIÇOAMENTO**

* Trinity English International Examinations Board Certificate – Universidad Trinity
* First Certificate in English – FCE - Local Examinations Syndicate – Universidad Cambridge
* Curso Excel Avançado – 2014
* Negociação Fundamentada – 2014
* Finanças para gerentes não Financeiros – 2013
* Gerenciamento de Problemas – 2013
* Conflitos de Interesses – 2012
* Propriedade Intelectual – 2012
* Segurança, Meio Ambiente e Saúde “Hearts & Minds” – 2012 R
* Responsabilidade Sobre Produtos/ Serviços – 2012
* Controle estratégico de Exportações – 2011
* Apontamento e Gerenciamento de Intermediários Comerciais – 2010

**PREMIAÇÕES**

* Membro do Time no Brasil vencedor do Premio Global de Aprendizado e Desenvolvimento na categoria “Design and Make Project” – Projeto de Crescimento da Capacidade no Motor Modelo AE3007
* Membro do Time no Brasil participante do Premio Global de Qualidade – Projeto de Gerenciamento de Estoque.