

# WILSON VIEIRA FILHO

Rua Alberto Savoy, 211  
São Paulo - SP

wvfilho63@gmail.com  
(11) 99452 2127

[www.linkedin.com/in/wilson-vieira-2871633](http://www.linkedin.com/in/wilson-vieira-2871633)

## EXECUTIVO COMERCIAL GERENTE DE CONTAS / GERENTE DE COMPRAS / GERENTE DE VENDAS

---

### OBJETIVO

- Procuo novos desafios profissionais, renovação, aprendizado e a continuidade a minha carreira de sucessos
- Busco colocar minhas habilidades em prática e colaborar com equipes de trabalho, tendo o crescimento da organização e o desenvolvimento pessoal e profissional como foco
- Gerar resultados positivos, de modo que seja possível viabilizar um crescimento qualitativo e quantitativo da empresa

### QUALIFICAÇÕES

- Gerente de contas de vendas e líder de compras experiente, com histórico comprovado em indústrias automotivas.
- Graduado pelo IEEP Objetivo e pela Universidade São Judas Tadeu, com especialização Black Belt 6 Sigma e em Administração de Materiais e Suprimentos
- Mais de 30 anos de experiência na indústria automotiva, atuando em empresas líderes de autopeças, sempre obtendo resultados muito significativos nesse mercado competitivo
- Adaptável a novas culturas, orientado a equipes, forte relacionamento, DMAIC, APQP e conhecimento de mercado.
- Sólidos conhecimentos técnicos, com reconhecida e respeitada atuação no mercado
- Capacidade diferenciada para planejar, administrar estratégias e técnicas de negociação para alcançar os resultados

### FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Administração de Empresas, pela Universidade São Judas Tadeu, com especialização em Administração de Materiais e Suprimentos e Black Belt Six Sigma, com trabalhos avaliados e homologados pela QPB Consultoria
- Mecânica, com ênfase em Eletricidade Mecânica, Produção e Produção Mecânica, pelo Objetivo
- Técnico em Processos de Fundição e Metalurgia, pela Tupy Fundições e Escola Técnica Tupy

### IDIOMAS

- Inglês - nível avançado
- Espanhol - nível básico

### EXPERIENCIA INTERNACIONAL

- França, Portugal, Alemanha, Panamá, Venezuela, Colômbia, Paraguai, Chile e Argentina no desenvolvimento de produtos pela área de compras e visando a implementação, prospecção, manutenção e negociação de business de business fora do Brasil na área de vendas

### OUTRAS ATIVIDADES E QUALIFICAÇÕES

- Instrutor do Curso Técnico de Fundição (Tupy) junto a clientes e entidades
- Palestrante no Simpósio Interno de Fundição e Oficinas da COSIPA, com o trabalho "Mercado de Fundição"
- Negociação Personalizada e Finanças para Executivos – RH Pointer Consultores
- Gestão econômico-financeira, EVA, com o Prof. Geraldo Sardinha Pinto Filho.
- Fabricação e aplicação de produtos laminados – ABMM
- Cursos e treinamentos de conteúdo técnico, situacional e organizacional.
- Atuação junto a ABIFA, SINDIMAQ e SINDIPEÇAS.
- Atividade social voluntária - Instrutor do Projeto Formare, na Cofap e Meritor

## HISTÓRICO PROFISSIONAL

### 2004/ 2019 – MERITOR DO BRASIL

- Account Manager 2010 / 2019 - Responsável pelo gerenciamento das contas de clientes através da definição e apresentação do portfólio de produtos, de modo a garantir o atendimento das metas financeiras e do planejamento estratégico da empresa. Liderar a execução de projetos para atendimento dos prazos e custos acordados entre empresa e cliente. Monitoramento de indicadores como atendimento ao cliente, performance de entrega, Qualidade, margem de lucro, “past due”. Acompanhamento das movimentações e necessidades do mercado e dos clientes, afim de fornecer informações para compor dados de entrada na elaboração do Planejamento Estratégico.
- Project Manager 2009 / 2010 – Gerenciando o desenvolvimento de novos eixos, visando atender as necessidades dos clientes e os objetivos da empresa, inclusive para novas linhas de produção, tais como “drivelines”.
- Commodity Senior Buyer; 2004 / 2009 - Reportando uma carteira de commodities da ordem de US\$ 65,000,000 anuais; responsável pelo suporte das atividades do setor na América Latina, em atendimento às necessidades globais das empresas do grupo. Desenvolvendo e liderando programas de redução de custos com fornecedores e na interface com engenharia, manufatura, vendas e qualidade. Desenvolvendo procedimentos sistemáticos de análise de custos e pesquisa de mercado. Trabalhando na dilatação do “free cash flow” da empresa; monitorando os indicadores de desempenho dos fornecedores; Planejando, implementando e controlando programas de performance e evolução de custos das commodities. Coordenador de grupos de benchmark e dos comitês de inteligência competitiva da empresa.

### 1995/2004 – COFAP (MAGNETI MARELLI COFAP)

- **Gerenciamento de Compras 1999 / 2004**, divisão Componentes de Motor.
- **Sr Buyer / Administrador de Negócios 1997 / 1999** para a divisão de aftermarket, desenvolvendo novos produtos, ampliando portfólio e firmando contratos de itens produzidos por terceiros, como, bronzinas, pistões, juntas homocinética, molas, pastilhas e discos de freio...
- **Sr. Buyer 1995 / 1997**, divisão amortecedores, para Matéria-Prima e Commodities para a Produção.

### 1992/1995 - INDÚSTRIA DE FUNDIÇÃO TUPY LTDA.

- Analista Sr de Mercado e Desenvolvimento de Produtos.

### 1987/1992 - MWM MOTORES DIESEL LTDA.

- **Líder de Grupo de Compras 1989 / 1992** para as commodities fundidos e forjados
- **Comprador Técnico Produtivo 1987 / 1989**, com as commodities fundidos e forjados

### 1985/1987 - ZF DO BRASIL S.A.

- Comprador Técnico Produtivo, Fundidos, Forjados e Aços

### 1982/1985 - FUNDIÇÃO CURICICA IND. E COM. LTDA.

- Assistente de Compras e Vendas

## INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Brasileiro, 56 anos, viúvo, um filho.