

## **SIDNEY DOMINGUES DE OLIVEIRA**

Rua Cruz Jobim, 287

casado

Vila Carrão - SAO PAULO/SP

07/10/1973

CEP: 03435-060

11) 99198-6803

E-MAIL sdo.oliveira@hotmail.com.br

(11) 2091-2359

### **Objetivo: Gerente Nacional / Comercial**

#### **Qualificações**

- Com mais 20 anos no mercado de trabalho, qualificado na área comercial, possuo experiência em multinacionais de diversos segmentos, como Nestlé e Parmalat. Atuei com empresas de grande e médio porte, assim como Lorenzetti, H-Buster, Multilaser, Borcol e Interbrilho no setor automotivo, na posição de Gerente Nacional de Vendas. Tenho experiência na Coordenação e implantação de ferramentas de CRM (Customer Relations Management) e de e-Business, com uma visão holística de todos os setores e processos de empresas, o que possibilita uma gestão baseada em índices de eficiência da corporação e colaborando para uma rentabilidade efetiva das empresas.

Competências na identificação e desenvolvimento de novos nichos de mercados com visão sistêmica em negócios, fechamento de novos contratos, canal de distribuição, atacadistas e em clientes corporativos.

Habilidade na contratação e capacitação de equipes gerenciais de vendas de alta performance, com estilo de gestão orientada para necessidades do mercado. Elaboração do planejamento estratégico comercial e definição do mix de produtos a serem comercializados, com ênfase em novos negócios.

Reestruturação da área comercial, com a organização e criação de setores e seus Supervisores e de equipe de Account Managers. Criação de políticas comerciais, reposicionamento de marca no mercado e composição de custos globais em planilhas abertas. Elaboração de planilhas e apresentação para reuniões gerenciais.

#### **Formação**

- Ensino Superior  
Administração Geral de Empresas - Universidade Santana – Início: 1997 Conclusão: 2000

#### **Cursos Complementares**

- A ARTE DA GUERRA – Os Princípios da Liderança Eficaz – Grupo G3 - ano; 2008
- Oratória: A Arte de Falar em Público – TCA - ano; 2008
- Estratégia & Táticas do Negociador Eficaz – Convenção Nacional de Vendas - ano; 2006
- Técnicas Avançadas de Vendas – Janssen-Cilag - ano; 2005
- Negociação Avançada em Vendas – M&R Associados - ano; 2005
- Capacitação e Gerenciamento Empresarial – SEBRAE SP - ano; 2004
- Competência e desenvolvimento em vendas – Lorenzetti - ano; 2004
- Técnicas de Vendas – Parmalat - ano; 1999
- Treinamento e Desenvolvimento (Marketing / Merchandising e Promoções) – Parmalat - ano; 1997
- Técnicas de Marketing – Dr. Lair Ribeiro - ano; 1995
- Neurolinguística – Del Cardin - ano; 1995

#### **Informática**

- Pacote Office; Word, Excel, Access – Avançado

● **INTERBRILHO HIGIENE E LIMPEZA LTDA**

GERENTE NACIONAL DE VENDAS - AUTOMOTIVO

04/2018 a 03/2019

Atividades

Responsável na estruturação de equipes de vendas (vendedores, representantes, consultores), execução de planos de vendas, elaboração de metas, prospecção e implantação de novos negócios.

Planejamento e definição de estratégias comerciais para melhoria dos resultados de vendas, assim como, definição de indicadores para o controle de evolução.

Visitar clientes, bem como monitorar visitas aos clientes da equipe de vendas, visando a realização de vendas, identificação e solução de problemas, bem como garantir a sua satisfação com os produtos da empresa.

Capacitado para adicionar valores, tais como liderança, conhecimento técnico, visão estratégica, comunicação, adaptabilidade, ética, foco em prazos e custos.

● **BORCOL INDUSTRIA DE BORRACHAS LTDA**

GERENTE NACIONAL DE VENDAS - AUTOMOTIVO

03/2014 a 02/2017

Atividades

Planejador e supervisor nas atividades da área comercial, visando atingir os objetivos da empresa relacionados com volume de vendas, atendimento ao cliente e participação de mercado dentro das políticas estabelecidas.

Desenvolvimento da equipe de vendas, definindo as estratégias e procedimentos para captação de novos clientes, visando o incremento das vendas;

Visitar clientes, bem como monitorar visitas aos clientes da equipe de vendas, visando a realização de vendas, identificação e solução de problemas, bem como garantir a sua satisfação com os produtos da empresa.

Planejar e organizar reuniões periódicas e convenções periódicas, com a participação de toda a força de vendas da empresa, para análise e avaliação dos resultados atingidos, correção de cursos de ação e identificação de novas oportunidades de vendas.

Analisar o volume de faturamento e propor alternativas para o cumprimento do programa mensal de vendas.

Manter controle das alterações no faturamento, identificar oportunidades para sua otimização.

● **MULTILASER INDUSTRIAL S.A**

GERENTE NACIONAL DE VENDAS - AUTOMOTIVO

01/2013 a 01/2014

Atividades

Atividades da área comercial nacional, visando atingir os objetivos da empresa relacionados com volume de vendas, atendimento ao cliente e participação de mercado dentro das políticas estabelecidas.

Desenvolvimento da equipe de vendas, definindo as estratégias e procedimentos para captação de novos clientes, visando o incremento das vendas;

Visitar clientes, bem como monitorar visitas aos clientes da equipe de vendas, visando a realização de vendas, identificação e solução de problemas, bem como garantir a sua satisfação com os produtos da empresa.

Planejar e organizar reuniões periódicas e convenções periódicas, com a participação de toda a força de vendas da empresa, para análise e avaliação dos resultados atingidos, correção de cursos de ação e identificação de novas oportunidades de vendas.

● **HBUSTER DO BRASIL IND. E COM. LTDA**

GERENTE REGIONAL DE VENDAS (Sul e Sudeste)

2007 a 09/2012

Atividades

Responsável pelo desenvolvimento de novas frentes de captação de negócios, atuando no contato com clientes, visando à captação de pedidos ou acompanhamento de suas necessidades;

Experiência no desenvolvimento de propostas comerciais e apresentações de novos produtos aos clientes, além de elaborar relatórios gerenciais com os resultados da equipe de vendas, visando o constante direcionamento aos resultados;

Vivência na gestão de equipes, atuando no treinamento e desenvolvimento e motivação da equipe de vendas, bem como na elaboração de estratégias de vendas sempre alinhadas ao cumprimento de metas, visando o fortalecimento de marca e implantação de novos produtos;

Estabelecer e controlar as metas mensais e trimestrais dos distribuidores;

Elaborar ações que possam facilitar o cumprimento dos objetivos;

Atender o Sistema de Gestão de Qualidade nos processos que são donos e estão como apoio e base da ISO 9001/ ISO / TS 16942:2002 e requisitos do cliente.

Divulgação da empresa para clientes, acompanhando as ações de marketing;  
Aumentar a participação da empresa nas regiões necessárias

● **LORENZETTI S.A. I. B. ELETROMETALÚRGICAS**

SUPERVISOR DE VENDAS

2004 a 2006

Atividades

Mapeamento de rota de vendas, visita diária a distribuidores e lojistas;

Realizar prospecção de novos clientes diariamente, supervisionar o trabalho dos promotores nos pontos de vendas;

Encaminhar relatórios semanais (vendas e visitas) ao superior imediato;

Realizar vendas de produtos de acordo com as metas estabelecidas pela empresa, elaborar ações de merchandising nos pontos de vendas;

● **PARMALAT BRASIL S.A**

AGENTE KEY ACCOUNT (Vendas)

1997 a 2003

Atividades

Atendimento direto a grandes contas (Carrefour, CBD, Wall Mart e Makro);

Negociação e fechamento de contrato em nível nacional e plano de ações, organização e coordenação de equipe de promoção e merchandising, Suporte e atendimento à Ponto e equipe de vendas das Filiais Brasil;

● **NESTLE – INSOL INDÚSTRIA DE SORVETES LTDA. (YOPA)**

VENDEDOR VAREJO

1995 a 1997

Atividades

Atendimento ao pequeno e médio varejo (bares, padarias e lanchonetes);

Planos de ações e incentivos voltados diretamente aos clientes;

Estratégia de marketing e merchandising para aumento do volume de vendas.