

Adriano Souza

adrianosouza83@icloud.com

Solteiro, 36 anos
São Paulo | Brasil
(11) 95602-4565

Comercial | Planejamento | Operações

Profissional com mais de **15 anos** de experiência na **área Comercial**, atuando fortemente em **Vendas, Desenvolvimento de Novos Negócios e Marketing** em empresas de grande porte, com capacidade de liderança e negociação, orientado a clientes na realização de parcerias e identificação de necessidades das áreas de negócios, gerando planos de ações com foco em resultados.

Experiência e **domínio de todos os processos do ciclo de vendas**, incluindo planejamento estratégico, elaboração de Business Plan, análise de mercado e concorrência, monitoramento de indicadores de performance (**KPIs**), previsão assertiva de vendas (**forecasting**), gestão de oportunidades e do relacionamento com o cliente (**CRM**).

Ampla capacidade de gestão e formação de equipes multidisciplinares envolvidas nas Operações, abrangendo Vendas, Logística e Pós-Vendas com vivência na elaboração de **estratégias para implantação** de novas linhas de produtos, superando metas de volumes, margem e faturamento, além da redução de custos operacionais e dos prazos projetados.

Capacidade em gerir parcerias, administrar contratos, focando em resultados, habilidade em negociações complexas, agindo de forma autônoma para a tomada de decisões, com forte capacidade para lidar com situações de conflito e oferecer soluções que atendam de maneira integral todas as demandas entre clientes e empresa.

Inglês fluente.

Vivência Internacional: Coréia do Sul: Premiação Hyundai Motor Company. Melhores consultores de vendas e melhores concessionárias Hyundai. **Colômbia:** Melhor performance de vendas. **Canadá:** Aperfeiçoamento do idioma.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

2018 – **MBA em Gestão Estratégica e Econômica de Negócios** – FGV / Fundação Getúlio Vargas

2007 – **Pós-Graduação em Negócios Internacionais com Comércio Exterior** – UNIP / Universidade Paulista

2005 – **Graduação em Administração de Empresas** – UNIP / Universidade Paulista

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

GWB Distribuidora de Veículos (Grupo Sinal)

08/2019 – 06/2020

Comercialização de Veículos Automotores.

Gerente Regional de Operações

- Execução dos planos de curto, médio e longo prazo estabelecido para a região de atuação.
- Planejamento estratégico e análise dos indicadores econômicos e financeiros na gestão dos resultados.
- Planejamento e definição de campanhas de promoções de vendas, incluindo formatação e formas de divulgação, acompanhando e avaliando os resultados obtidos.
- Controle, desenvolvimento e execução dos programas operacionais adequando-os aos objetivos estabelecidos.
- Gestão de resultados por meio do monitoramento dos padrões de qualidade / processos da regional.
- Gestão estratégica de pessoas por meio de avaliação, formação e desenvolvimentos das equipes.
- Aprovação e acompanhamento dos planos de ações de auditorias, dentre outras atividades.

Movida Rent a Car (Grupo JSL)

11/2018 – 08/2019

Locação e Terceirização de Frotas de veículos leves.

Gerente de Contas

- Prospecção e desenvolvimento de novos negócios na gestão de ativos.
- Gestão de contas corporativas intermediando a parte processual para consolidação das operações.
- Gerenciamento da carteira de clientes.
- Análise de viabilidade financeira.
- Elaboração de propostas comerciais visando atender as necessidades dos clientes.
- Gestão e melhoria dos indicadores de customer relationship management.

Hyundai Motor do Brasil Ltda

08/2012 – 03/2018

Produção e comercialização de veículos automotores.

Gerente Regional de Vendas – (02/2015 a 03/2018)

- Reporte ao Gerente Nacional de Vendas, com a liderança de 7 colaboradores diretos e 80 concessionários Hyundai.
- Responsável pelo desdobramento e cumprimento do Business Plan anual.
- Elaboração de objetivos mensais e acompanhamento da evolução da performance de vendas da regional.
- Implantação de ações para melhorias nos processos, visando garantir a assertividade na comunicação entre Redes de Concessionários e Montadora.
- Elaboração de Política Comercial de incentivo de vendas maximizando os recursos financeiros e a performance comercial.
- Desenvolvimento de estratégias com as áreas de Finanças, Marketing, Satisfação de Clientes e Rede de Concessionários, com o objetivo de assegurar os KPI's para sustentação dos negócios.
- Elaboração de treinamento e acompanhamento de melhorias nos processos de vendas da rede de concessionários Hyundai.
- Gerenciamento dos concessionários avaliando indicadores de performance dentro dos processos de concessão.

Renault do Brasil

03/2010 – 08/2012

Produção e comercialização de veículos automotores.

Consultor Comercial de Vendas Diretas - (B2B)

Ford do Brasil

02/2004 – 03/2010

Produção e comercialização de veículos automotores.

Analista de Marketing de Varejo

CURSOS

2016 – **Inovação e Design Thinking** – Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM)

2016 – **Velocidade da Confiança** – Franklin Covey

2016 – **Conversas Cruciais** – Franklin Covey

2015 – **Os Sete Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes** – Franklin Covey

2012 – **Fórum de Liderança** – Hyundai Motor Brasil