

José do Carmo de Oliveira Alves

Rua Professor Zeferino Vaz ,153

Brasileiro

13.486-167-Limeira-SP

53 anos

Fones.: 19-9-7160-5236/19-3701-3071

Casado

WhatsApp.: 19-9-7160-5236

E-mail.:josecarmoalves@terra.com.br

01 filho

ÁREAS DE ATUAÇÃO.: COMERCIAL - VENDAS/MARKETING

RESUMO PROFISSIONAL.:

- Carreira desenvolvida ao longo de mais de 30 anos em indústria de autopeças de grande e médio porte, das quais boa parte atuando na área de vendas e Marketing do segmento automotivo, atendendo contas P&A montadoras e mercado de reposição, atendendo aos principais distribuidoras de Auto Peças nível Brasil, como SK automotiva, Koga&koga, Odapel, Pacaembu, Sama, Barros, Comando, Bezerra Oliveira, Padre Cícero, Cyro Cavalcante, DPK, Atacado União, Antônio Auto Peças, Rede Ancora entre outros.

PERFIL PROFISSIONAL.:

- Problemas complexos: capacidade de resolver de maneira prática problemas novos, inesperados, com muitas variáveis.
- Pensamento crítico.: capacidade de fazer análise e avaliações de forma racional de maneira a facilitar a tomada de decisões corretas.
- Criatividade.: capacidade de idealizar coisas novas, de usar imaginação, de fazer novas conexões e gerar soluções inovadoras.
- Gestão de pessoas.: habilidade de administrar padrões, processos e comportamento interno e potencializar o capital humano na organizações.
- Coordenação de pessoas, times, projetos e áreas.: proatividade e iniciativa para motivar e direcionar pessoas e departamento em relação ao objetivo comum.
- Inteligência emocional.: capacidade de reconhecer minhas emoções e as de outras pessoas estabelecendo relação interpessoais com conexão e empatia.
- Tomada de decisão.: posicionar-se claramente, priorizar, decidir e comunicar o que precisa ser feito.
- Orientação para serviço/atendimento.: Sempre estou disposto a servir e ajudar, tanto clientes externos como clientes internos.
- Negociação.: solução de conflitos, busca de acordos, mudança de mentalidades e atitudes.
- Flexibilidade.: habilidade de alternar entre dois ou mais pensamentos ou conceitos diferente.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL.:

- **ZAPPEÇAS AUTOMOTIVAS.:** Empresa de médio porte, Segmento metal borracha, fabricante de Coxins de motor, coxins câmbio, coxins de amortecedores e buchas de bandejas para linha leve e utilitários (pick-ups e Vans)
- **Cargo.:** Gerente Nacional de vendas.
- **Período.:** Abril de 2018 até Março.2020

Principais Atribuições.:

Gerenciar o departamento comercial de vendas e Marketing, reestruturar e reposicionar a marca no mercado de reposição. Reestruturar todos os representantes, formação e gestão equipe de vendas e promotores de vendas, implantando uma nova filosofia de trabalho com suporte e supervisão dos mesmos, estabelecendo metas a serem cumpridas. Estratégia de política comercial agressiva com objetivo de aumentar as vendas nos clientes existentes, positividade de clientes inativos e abertura de novos clientes mercado de reposição e novos sistemistas. Implantação do departamento de exportação. Implantação de KPI's (indicadores de resultados), reportando diretamente a Diretoria. Campanhas de vendas agressivas nos principais clientes. Suporte em eventos do setor como feiras Automec, Autonor, AutoPar. Suporte no desenvolvimento de novos produtos de acordo com novas demandas de mercado baseado em frota circulante e novas oportunidade de negócios de importação produto mercado China.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL.:

- **BFX-BORFLEX.:** Empresa de médio porte, segmento metal borracha, fabricante de coxins de motor, coxins de câmbio, coxins amortecedor, buchas de bandejas, para veículos linha leve e Linha Pesada
- **Período:** Julho de 2015 a Março de 2018
- **Cargo.:** Supervisor Nacional de vendas

Principais Atribuições.:

Gerenciar o departamento comercial de vendas e Marketing, reestruturando e reposicionar a marcar no mercado de reposição. Também reestruturei todos os representantes, gestão da equipe de vendas, implantando uma nova filosofia de trabalho com suporte e supervisão dos mesmos, estabelecendo metas a serem cumpridas. Estratégia de política comercial agressiva, aumento de vendas nos clientes existentes, positividade de clientes inativos e abertura de novos clientes mercado de reposição e novos sistemistas. Campanhas de vendas agressivas nos principais clientes. Suporte em eventos do setor como feiras Automec, Autonor, AutoPar. Suporte no desenvolvimento de novos produtos de acordo com novas

demandas de mercado baseado em frota circulante e novas oportunidade de negócios de importação produto mercado china. Desta forma com as ações descritas acima, tivemos um crescimento de 70% nos nossos volumes de vendas, período de agosto 2015 a Dezembro 2017.

FPA-AUTOMOTIVE-EPP.: Janeiro de 2008 a 20/05/2015

- **Assessor Comercial.: Autônomo.**
- Principais atribuições.: Ficando sob minha responsabilidade, a coordenação da uma equipe de 7 pessoas direta e 12 pessoas indiretas (vendedores e representantes) sendo responsável por:.
- Divulgar a Marca FPA mercado nacional, foco na reposição.
- Definição das linhas de produtos a serem comercializadas, baseada em pesquisa de mercado, curva de vendas e rentabilidade por produto.
- Negociação de compras com todos os parceiros, viabilizando a introdução do produto na marca FPA no mercado de reposição.
- Desenvolvimento família de produto.
- Interface, com nosso parceiro comercial na China, objetivando a negociação dos produtos a serem revendidos no mercado reposição com marca FPA.
- Interface com todos os nossos fornecedores nacional.
- Definição de custo, precificação do produto, política comercial, baseado em informações coletadas no mercado.
- Treinamento da equipe de vendas e suporte comercial aos vendedores e representantes
- Desenvolvimento de todo matéria gráfico, catálogos, embalagens, anúncios, implantação código de barras.
- Definição e implantação do sistema de gerenciamento faturamento, controle de estoque, controle de vendas, contas a pagar e recebimento, sistema controle de garantia e qualidade.
- Desenvolvimento plano estratégico na definição de novos parceiros, novos clientes, novos mercados.

MEC-INDÚSTRIA DE BOMBAS DA ÁGUA.: Janeiro 2012 a Abril 2015

ASSESSORIA COMERCIAL/Representante.: Atribuições.:

- Definição estratégica na comercialização das linhas de bombas da água em grandes sistemistas, grandes importadores e clientes que trabalham com marca própria, objetivando aumento de volume de vendas e divulgação e consolidação da marca mercado de reposição, inserindo o produto em clientes que trabalham com marca própria, gerando um crescimento em volume de vendas na ordem de 80%.

STOCK-AIG.: Janeiro de 2008 a Dezembro 2011.

- **Atribuições.:** Função desempenhada como representante comercial, na nomeação e comercialização dos produtos, amortecedores, juntas homocinética e trizetas para o mercado de reposição, inserindo o produto nos principais distribuidores regionais.

DHB-COMPONENTES AUTOMOTIVOS.: Janeiro de 2008 a Dezembro 2010.

- **Atribuições.:** Função desempenhada como representante comercial, na nomeação e comercialização de caixas direção, bombas de direção hidráulicas e componentes de suspensão (pivôs, terminais e axiais) para mercado de reposição, desenvolvendo os principais distribuidores na região estado de São Paulo e E.Santo.
- **TRW-AUTOMOTIVE.: Fevereiro de 1986 a Dezembro de 2007.**

Atribuições como Coordenador de Vendas Sr.:

- Definição e implantação de estratégia de vendas para o mercado de reposição, envolvendo todos os clientes, resultando em faturamento superior às metas estabelecidas.
- Elaboração e implantação do plano de vendas anual.
- Formulação e padronização da política comercial aos clientes.
- Análise de vendas por família de produtos (Rentabilidade x Volume x Preços).
- Definição e implantação de campanha de vendas aos clientes.
- Definição e gestão de metas de vendas por clientes e monitoramento dos indicadores de desempenho da unidade.
- Definição de metas para equipe de vendas e representantes.
- Precificação de produto, baseado em pesquisa de mercado (análise de preço x concorrências).
- Desenvolvimento e ampliação portfólio de produtos baseada em pesquisa de mercado e necessidade do cliente.
- Acompanhamento e monitoramento de ações do concorrente (preço, prazo e políticas comercial praticadas no mercado)
- Estudo de potencial da região, com metas definidas para clientes.
- Implantação da Ferramenta Score-Card, objetivando acompanhamento e desempenho de vendas por clientes, vendedores e representantes.
- Desenvolvimento e implantação do projeto WEB, disponibilizando aos clientes esta ferramenta onde eles tem acesso consultar faturamento, pendências e emissão de notas fiscais.
- Definição e análise de abertura de novos clientes por região.
- Suporte ao departamento de engenharia no lançamento de novos produtos para mercado de reposição (volume x preços)

- Gerenciamento de conta dos principais clientes montadora P&A como FORD, HONDA e TOYOTA.

MARKETING CORPORATIVO.: ATRIBUIÇÕES.:

- Elaboração e implementação do Plano de Marketing e gestão do orçamento anual.
- Elaboração e implementação de campanha de vendas juntos aos clientes incluindo participação em feiras e evento de setor.
- Participação em reuniões em entidades ligadas ao setor como ANDAP, SINDIPEÇAS, SINDIREPA e ASSORVES.

FORMAÇÃO ACADÊMICA.:

- **Fundação Getúlio Vargas: MBA Gestão de Vendas e Marketing.**
- **Instituto Superior de Ciências Aplicadas.: Graduação em Economia.**
- **ESPM.: Especialização em Marketing de Varejo.**
- **Cursos Extras.: Técnica em negociação de vendas Inncompany**
- **Curso Gestão Eficaz no Aftermarket e Distribuição 23 a 24 de maio 2017.- SINDIPEÇAS**
- **Seminário da reposição automotiva – outubro 2016.**
- **Seminário da Reposição automotiva – outubro 2017.**
- **Palestra.: Negociação sob Pressão – Professor Diógenes Lucca-FIA - USP – Maço-2019**
- **Modernas Técnicas de Formação de Preços e Lucros – FIESP-JULHO-2019.**
- **Curso de Finanças para profissionais não financeiro-Sindipeças-Outubro-2019**

Idiomas.:

Espanhol.: Intermediário.

Inglês.: Intermediário.

Pretensão Salarial.: A combinar.

Disponibilidade para mudança de Região/Estado.: Imediata.