

# ANTÔNIO TEIXEIRA DE CAMPOS

Brasileiro, Casado

📍 São Paulo - SP  
CEP: 02611-001

📞 (11) 98612-0174

✉️ [antoniocampos2008@yahoo.com.br](mailto:antoniocampos2008@yahoo.com.br)

**Resumo:** Trajetória consolidada em empresas de **grande/médio porte** e **multinacionais do ramo Automotivo**, atuando na **gestão dos setores Comercial / Vendas**, com expertise no relacionamento com clientes e fornecedores, negociação e planejamento estratégico de vendas, com histórico de sucesso na administração de ações para maximização dos resultados, contribuindo com o crescimento do faturamento das organizações.

Amplio know-how na realização de parcerias, negociação dos objetivos de **Varejo** e de **Atacado (Sell in / Sell out)**, criação de planos para incremento das vendas, definição de políticas e táticas comerciais, alcançando estimativas de metas e rentabilidade.

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

06/2016 - Atual **LNG. IMPO. EXPO. DE AUTOPEÇAS LTDA.**  
**SUPERVISOR DE VENDAS REGIONAL**

✓ **Gestão de vendas em todo território nacional**, atendimento às regiões:

↳ **Nordeste:** Padre Cicero, Bezerra de Oliveira, Nosso Estoque, Auto Norte, Cyro Cavalcanti, Rediesel, MGR Distribuidora, Samarc, Aproni, Auto Peças Roni, Mangabeira, entre outras.

↳ **Norte:** Pemaza, Norte Auto Peças, Rondobras

↳ **Centro-Oeste:** Comando, Jaicar, Carreteiro, Fator Distri, Castrillon Auto Peças, Claudio Auto Peças, Pemaza, Rondobras, Norte Auto Peças.

↳ **Sudeste:** Fator Distribuidora, Fortbras, Acyolli Auto, Peças, União Auto Peças, Antonio Auto Peças.

✓ **Case de sucesso** na tomada de iniciativas que geraram crescimento da carteira de novos clientes e do faturamento anual.

✓ Distribuição de atividades e definição de metas, motivação e desenvolvimento das equipes.

06/2013 - 01/2016 **AMPRI INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.**  
**GERENTE REGIONAL**

✓ Êxito em vendas nas regiões **Norte, Nordeste** e **Centro Oeste**, obtendo resultados em expansão, faturamento e reformulação da equipe de Representantes.

## OBJETIVO

*Atuar nas posições de Gestão Estratégica de Vendas:*

- Gerente Regional / Nacional de Vendas
- Gerente Comercial (B2B e B2C)
- Gerente Geral de Vendas

## FORMAÇÃO ACADÊMICA



Escola Politécnica da Universidade de São Paulo  
**Graduação em Engenharia Elétrica** | concluída

## PRINCIPAIS COMPETÊNCIAS

- Mercado automotivo;
- Controle e implementação de táticas comerciais;
- Prospecção de novos clientes/negócios;
- Análise da situação econômico-financeira;
- Análise da concorrência nos quesitos: preços, políticas comerciais, propaganda, localização e equipes de vendas.

- ✓ **Conquista da participação de clientes**, como: *Pemaza Amazônia S/A (Matriz e Filiais) Rondobras (Manaus e Rondônia) | Cyro Cavalcanti (Matriz e Filiais) | Auri Auto Peças (6 lojas em Natal) | Peça Fácil Distribuidora (Natal) | Dampeças Distribuidora (Matriz e Filiais) | Gepec Distribuidora (Recife) | Imbiribeira Diesel (Recife).*
- ✓ **Aumento da participação de mercado** em itens e faturamento nos seguintes clientes: *Padre Cicero (Fortaleza e Teresina) | Bezerra de Oliveira (Fortaleza e Natal) | Nosso Estoque (Fortaleza).*

2010 - 2012 **PERFECT INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.  
GERENTE REGIONAL**

- ✓ Visitas sistemáticas aos clientes e introdução de novos itens da linha da empresa para ampliação do market share.
- ✓ Elaboração de planos de fidelização, definição de táticas comerciais, controle de orçamentos, negociações e follow-up de vendas.
- ✓ Realização de campanhas, controle de indicadores (KPI's), análise de mercado e da concorrência, diagnóstico de cenários macros e micros para expansão dos negócios.

1994 -1999 **METAGAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.  
SUPERVISOR DE VENDAS NACIONAL**

- ✓ Supervisão de vendas nacionais, PDV's (pontos de vendas) considerando **distribuidores, atacadistas e rede de varejo**.
- ✓ Coordenação do atendimento técnico-comercial das encarroçadoras do Rio Grande do Sul e junto a **Ford do Brasil** com serviço exclusivo à **linha Troller**.
- ✓ **Case de sucesso na abertura de 14 clientes novos**, localizados na região NO e nos estados de SP e RS, gerando aumento da participação de mercado e da lucratividade.
- ✓ Prestação de **serviços especializados de Engenharia de alta tecnologia**, como prototipagens rápidas e pré-séries, engenharia reversa e ferramentaria.
- ✓ **Treinamento a Vendedores, Operadores, Técnicos dos setores Elétrico/Eletrônico** das montadoras e profissionais da rede autorizada.
- ✓ Acompanhamento técnico e elaboração de critérios e normas para certificação **ISO 9000** e **QS**, a fim de garantir o controle da qualidade dos serviços prestados.

## IDIOMAS

Inglês – Intermediário

## FORMAÇÃO COMPLEMENTAR

- Certificação ISO 9000  
**Metagal Indústria e Comércio Ltda.**
- Técnicas de Vendas  
**Associação dos Dirigentes de Vendas do Brasil**
- Filmes finos aplicáveis em sistemas ópticos e odontológicos  
**USP**

## EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

2001-2008

**SOGEFI FILTRATION DO BRASIL LTDA.  
SUPERVISOR REGIONAL DE VENDAS**

1999-2001

**FLAG TECNOLOGIA COMERCIAL LTDA. (Grupo Metagal)  
GERENTE DE CONTAS**

1991-1994

**METAGAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.  
VENDEDOR TÉCNICO**