

## **CURRICULUM VITAE**

### **JOSÉ RICARDO ZUIM**



#### **DADOS PESSOAIS**

Brasileiro – Casado – 2 Filhas

Av. Juvenal Arantes, 1555, Casa 295, Medeiros CEP: 13.212.354 Jundiaí – SP.

Cel: (11) 99978-3655      Fixo: (11) 4525-9371      e-mail: [jrzuim70@gmail.com](mailto:jrzuim70@gmail.com)

#### **OBJETIVO – ÁREA COMERCIAL / INDUSTRIAL / COMPRAS**

#### **RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES / ATIVIDADES DESEMPENHADAS**

- Profissional com 20 anos de experiência na área Comercial / Vendas Técnicas / Engenharia de Vendas. Formado em Engenharia Industrial Modalidade Mecânica - pela USF - Universidade São Francisco – Itatiba / SP.
- Gestor Comercial – Gestor de equipes de vendas, carteira de Clientes, novos desenvolvimentos, prospecções. Atendimento a Clientes Automotivos O&M, Sistemistas e Aftermarket, Linha Branca, Power Tools, Motores Elétricos.
- Atuação em empresas dos segmentos: Sinterizados, Estampados, Retentores, Fluidos de Freio e Aditivos, Autopeças, Máquinas e Ferramentas.
- Participação ativa no Planejamento Estratégico, implantações de Políticas Comerciais, definição de metas e metodologias de trabalho.
- Desenvolvimento de Novos Clientes, Fornecedores e Processos.
- Coordenador de Desenvolvimento de Novos Produtos e Ass. Técnica.
- Experiência em Vendas Técnicas e trabalhos de Engenharia Simultânea
- Aplicação de Treinamentos de temas motivacionais, de liderança e de vendas, Palestras Técnicas e de Aplicação a Clientes (Indústrias e Distribuidores). Formação de equipes de vendas e atendimento ao Cliente.
- Participação em Feiras de Negócios no Brasil e no México

#### **HISTÓRICO PROFISSIONAL**

##### **ER SALES CONSULTING (Fev/2011 a Dez/2011) / (Desde Jun/2017)**

###### **Representação Comercial / Consultoria**

Maquinas e Ferramentas; Autopeças; Sinterizados  
Desenvolvimentos, Vendas Técnicas e Treinamentos

##### **HI TECH PRODUTOS AUTOMOTIVOS (Nov 2016 a Jun 2017)**

###### **Empresa de Fluidos de Freios e Aditivos**

###### **Supervisor de Novos Negócios**

Responsável pela carteira de Clientes de terceirização.

Visitação a Clientes, apresentação de propostas comerciais, prospecção de novos parceiros para terceirização. Apoio direto à Diretoria Comercial (Planejamento, Desenvolvimento de Fornecedores, Qualidade, Cotações).

## **ARCA RETENTORES (Out 2014 a Jun2016)**

### **Empresa de Retentores**

#### **Gerente Comercial**

Gerenciamento do Departamento Comercial, carteira de Clientes e Faturamento  
Visitação a Clientes (visitas técnicas, palestras técnicas, prospecções comerciais)  
Gerenciamento de Vendedores Internos e Representantes Comerciais  
Coordenação e realização de Feiras de Negócios no Brasil e no México  
Desenvolvimento de novos produtos / Acompanhamento de Lançamentos / Precificação  
Responsável pela implantação de nova Política Comercial, Planejamento Comercial e definição de Metas.  
Treinamentos para equipes internas e externas  
Responsável pelo posicionamento da marca com criação de campanhas e slogan, marketing, comunicação visual, folders, material de divulgação, mídias sociais.

## **BS IND. E COM. DE PROD. METALÚRGICOS LTDA (Jan/2012 a Jun/2014).**

### **Empresa de Metalurgia do Pó – Sinterizados (Sinter Parts e MAL)**

#### **Coordenador de Vendas**

Gerenciamento do Departamento e Negociações Comerciais. Responsável pela carteira de Clientes e Faturamento. Visitação a Clientes (visitas técnicas, comerciais e de cortesia)  
Acompanhamento de testes em campo. Exposição em Feira de Negócios e Congressos de Metalurgia do Pó. Desenvolvimento de amostras e novos processos  
Visita de Capacitação / Avaliação de Novos Fornecedores.

## **TERBRAZ INDUSTRIAL LTDA (Jan/2007 a Jan/2011)**

### **Estamparia de médio porte (250 funcionários)**

#### **Gestor Comercial**

Gerenciamento das atividades comerciais e equipe de vendas, orçamentos e negociações.

Acompanhamento dos desenvolvimentos, engenharia simultânea, vendas técnicas.  
Trabalho baseado em indicadores estratégicos como: faturamento, margem de contribuição e satisfação de Clientes. Visitação a Clientes. Negociações Comerciais.  
Participação em Feira de Negócios no Brasil e no México.

#### **Gestor Industrial**

Gerenciamento da área Fabril e áreas de apoio.  
Trabalhos de Engenharia Simultânea e Engenharia de Valor.  
Gerenciamento de metas de produção.  
Trabalhos de Melhoria Contínua, 5S e Kaizen.  
Trabalhos de desenvolvimento de pessoal (chefia e liderança).

## **QUALISINTER PRODUTOS SINTERIZADOS LTDA (02/2000 a 12/2006)**

### **Empresa de Metalurgia do Pó – Sinterizados (Sinter Parts e MAL)**

#### **Coordenador do Departamento de Vendas Técnicas**

Vendas, Desenvolvimentos, Negociações Comerciais e Assistência Técnica.  
Responsável pela carteira de Clientes, Faturamento.

Instrutor (Integração) – Treinamento sobre o processo produtivo

#### **Vendedor Técnico**

Responsável pelos Clientes de Eletrodomésticos, Linha Branca e Motores.  
Visitação a Clientes (visitas técnicas, comerciais e de cortesia).  
Coordenação do desenvolvimento / Acompanhamento de testes em campo  
Exposição em Feira de Negócios e Congressos de Metalurgia do Pó

## **FORMAÇÃO ACADEMICA**

**GRADUAÇÃO - ENGENHEIRO** – Engenharia Industrial Modalidade Mecânica

Universidade São Francisco – Itatiba – SP (Turma 1996/2001)

**PÓS-GRADUAÇÃO** – CEAI – Curso de Especialização em Administração Industrial

Fundação Vanzolini – USP – São Paulo – SP (não concluído)

## **OUTROS CURSOS**

**CURSO INTENSIVO DE VENDAS** – Cesar Frazão – in company – out/2018 (2h)

**ENCONTRO DOS MAIORES VENDEDORES DO BRASIL** – KLA – mar/18 (8h)

**VENDAS COM PNL E LING. CORPORAL** - MORAES Treinamentos – maio/2016 (8h)

**LEAN MANUFACTURING** - CIESP Diadema – SP – julho/2008 (16h)

**ISO 14.001 - ASPECTOS E IMPACTOS AMBIENTAIS** - Menezes e Associados (in company) julho/2008 (8 h)

**PCP** - CIESP Diadema – SP – julho/2008 (16 h)

**TRIBOLOGIA APLICADA AO DESGASTE E LUBRIFICAÇÃO** - ABM - São Paulo – SP - junho/2005 (32 h)

**ENCONTRO ESTRATÉGICO DE VENDAS E ATENDIMENTO** - Mega Treinamentos – São Paulo -SP – julho/2005 (5h)

**SEMINÁRIO DE METALURGIA DO PÓ E CERAMICA – PTECH** - ABC / IPEN / MPIF / SINTERCONSULT

Florianópolis/SC-2001; Guarujá/SP-2003; Salvador/BA-2005; Florianópolis/SC-2011.

**TREINAMENTO PARA CIPEIROS** - QUALISINTER - Itupeva – SP - maio/2002 (20 h)

**AUDITOR ISO** - VTB - São Paulo – SP - outubro/2000 (16 h)

**METALURGIA DO PÓ – TÉCNICAS E PRODUTOS** - ABM - São Paulo – SP - agosto/2000 (32 h)

**TÉCNICO EM CONTABILIDADE** - Colégio Prof. Luiz Rosa - Jundiaí - SP (1994/1995)

## **PALESTRAS**

### **CIEE – SP**

Gestão de pessoas não é com o RH – Profº José Luiz Bichuetti – Valuepoint/SP

Como manter um bom ambiente de trabalho – Profª Carmem Lúcia A Rittner – PUC/SP

### **APALESTRA**

Marketing, Vendas & Motivação – Profº Daniel Godri.

## **OBSERVAÇÕES**

- Espanhol – intermediário
- Disponibilidade para Viagens
- Disponibilidade para contratação PJ

Cordialmente,

**JOSÉ RICARDO ZUIM**