

MARCELO SOARES DA SILVA

Brasileiro, Casado, 44 anos

Avenida Giovanni Battistin, N° 64 apto.901 Bloco 01

Bairro Taboão – São Bernardo do Campo – SP

Telefone: (11) 2356-2367 (Residencial) / (41) 9982-8844 (Celular)

[e-mail: mss.marcelo@hotmail.com](mailto:mss.marcelo@hotmail.com)

OBJETIVO: SUPERVIDOR DE VENDAS / COORDENADOR DE VENDAS / OU Á DISPOSIÇÃO DA EMPRESA.

Qualificações

· Profissional extremamente competente e comunicativo, atuação na área **Comercial, Compras e Desenvolvimento Industrial**, gestão de departamento de vendas de peças de reposição, buscando sua melhor rentabilidade, desenvolvimento de políticas comerciais, ações de marketing e de novos canais de vendas. Experiência no processo de compras de peças automotivas linha leve, cotação com fornecedores, orçamento, análise e negociação, domínio de cálculo de custo financeiro, desenvolvimento de novas linhas no seguimento, follow-up dos pedidos, ótimo relacionamento com fornecedores do seguimento. Experiência no processo produtivo, liderança de equipe, implantação de todo procedimento de logística, desde o recebimento, alocação da peça no estoque até o envio e confirmação do recebimento. Participação em Feiras e Eventos do Setor Automotivo.

FORMAÇÃO

- Graduação Processos Gerenciais
- Universidade Braz Cubas

CURSOS / QUALIFICAÇÕES

- ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS – Conclusão 2015
- GESTÃO COMERCIAL – Conclusão 2016
- Pacote Office - Demais programas e aplicativos.
- Inglês Básico
- Espanhol Básico

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- **2006 - 2008 – MAXKITS COMPONENTES AUTOMOTIVOS LTDA – (GRUPO DPS DISTRIBUIDORA DE PEÇAS SANTOS).**

Cargo: Gerente Comercial

Principais atividades: Responsável pela implantação e desenvolvimento da linha leve, kits de suspensão, homocinética, câmbio, direção, motor, escapamento, freio e diversos. Compra de componentes, análise de custos, atuando em todo processo de compras e estoque, supervisionando e liderando o processo produtivo.

Responsável pela área comercial, e elaboração de políticas comerciais, formação e composição de preços, obtendo aumento das vendas e buscando o melhor resultado, Contratação de equipe de vendas e representantes a nível Brasil.

- **2008 - 2013 – CWB IMPORTADORA LTDA – (GRUPO DPS DISTRIBUIDORA DE PEÇAS SANTOS).**

Cargo: Gerente Comercial

Principais atividades: Responsável pelo setor de compras, análise de custo e negociação com fornecedores, implantação de novos produtos e desenvolvimento dos kits de suspensão e metal borracha, atuando em todo processo de compras e logística.

Responsável por todo o planejamento e execução das atividades de produção, gestão de pessoas, distribuição de tarefas e controle de processos. Atendendo Matriz e Filiais.

- **2013 - 2013 – COMERCIAL GRANT IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO DE PEÇAS AUTOMOTIVAS LTDA. – (KICTECH PEÇAS AUTOMOTIVAS).**

Cargo: Gerente Comercial

Principais atividades: Administração de todo o departamento de peças, envolvendo às áreas de compras, vendas, logística e estocagem. Análise de custos e formação de preços. Supervisionando e liderando o processo produtivo, planejando e organizando as atividades de produção, elaboração de todo roteiro de transporte de recebimento, entregas e redespacho de mercadoria. Contratação de funcionários, avaliação de desempenho.

- **2014 - 2017- GIRANDO COMÉRCIO DE PEÇAS LTDA - (ROLEMAR).**

Cargo: Supervisor De Vendas

Principais atividades: Gestão de vendas interna e externa, campanhas de vendas, análise de mercado, ações de campo, atuando diretamente em auto peças, abrindo novos nichos de mercado, apresentação da empresa sobre produtos e valores, análise de carteira de clientes, participação ativa na concessão de linhas de crédito à clientes, reativação de clientes inativos, aumento na quantidade de clientes A e B. Participação de palestras com fábricas, implantação do software da empresa, desempenhando de acordo com metas estipuladas e alcançando os resultados planejados.

- **2019 – NDC DISTRIBUIDORA DE AUTO PEÇAS LTDA**

Cargo: Supervisor De Vendas

Principais atividades: Atuando com clientes pequenos, médios e grandes porte, reativação de clientes inativos, analisar potenciais clientes e concorrentes, trazendo informações do campo para a empresa, contratar, desenvolver, avaliar e acompanhar os Coordenadores, Promotores e Representantes Comerciais, apoio ao processo de previsão e revisão de vendas mensal, anual e campanhas. Promover reuniões quinzenais

e mensais, avaliando com a equipe os indicadores, na busca do aumento de produtividade.

Manter-se atualizado e disseminar as ferramentas digitais para clientes e equipe.

CARTA DE APRESENTAÇÃO

Solicito respeitosamente a oportunidade de vir a integrar a equipe de funcionários desta empresa. Envio, as informações que acredito serem necessárias para uma primeira avaliação. Aproveito ainda para complementá-las com um compromisso e disciplina e determinação profissional.

Sem mais,

Marcelo Soares da Silva