

Edson Rafael Baggio

Brasileiro / Casado / 40 anos / 1 filho

Rua Clélia, 891, Apto. 3, Vila Pires

Santo André/SP - CEP: 09130-010

Telefone: (11) 99855 4588 - (11) 2324 9838

E-mail: baggio.rafa@gmail.com

Linkedin: [linkedin.com/in/rafaelbaggio1](https://www.linkedin.com/in/rafaelbaggio1)

Objetivo:

Gerente/Supervisor/Coordenador Comercial

Formação Acadêmica

MBA em Vendas, Negociação e Resultados de Alta Performance – PUC/RS – Em andamento – Término em agosto/2020
Graduado em Relações Públicas - 2005 - Universidade Metodista de São Paulo

Resumo das qualificações

16 anos de experiência na área comercial do segmento automotivo, em indústrias multinacionais fabricantes de pneus, autopeças e montadoras de veículos. Perfil hands on, tanto farmer quanto hunter.

Sólida experiência como gerente de vendas, com excelente carteira de clientes em todo Brasil nos canais automotivo e hipermercado.

Especialista em gestão e desenvolvimento de equipes de vendas e rede de distribuidores (automotivo e supermercados).

Vivência em viagens internacionais de negócios (Europa, Ásia e América).

Especialista na formatação e no desenvolvimento de planejamento estratégico de vendas, marketing, treinamentos técnicos, comerciais, campanhas de vendas e palestras.

Expressivos crescimentos atingidos em grandes distribuidores da Tenneco Automotive no Brasil.

Responsável pela formatação da política comercial da Hankook Tire no Brasil.

Responsável pela criação e pela gestão do projeto de credenciamento de lojas de varejo Dunlop no país.

Inglês e espanhol avançados com ótima desenvoltura para ambiente corporativo e reuniões.

Disponibilidade para viagens e mudança de residência.

Cursos e especializações

Ferramentas de gestão: PDCA / CRO

Business Intelligence: CRM, KPI's e Data Science

Programação Neuro Linguística

Leader Training

Sistema de análise de perfil profissional

Informática e idiomas

Pacote Office / Power BI

Inglês avançado: Conversação, escrita e leitura. Ótima desenvoltura para ambiente corporativo e reuniões.

Espanhol avançado: Conversação, escrita e leitura. Ótima desenvoltura para ambiente corporativo e reuniões.

Experiência profissional

Novembro/2019 a Abril/2020 – Iveco do Brasil

Multinacional italiana pertencente ao Grupo Fiat, fabricante de caminhões e ônibus.

Vendas corporativas

Responsável pelo canal de vendas corporativas para os estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Mato Grosso do Sul.

Atendimento de contas chave, como PepsiCo, Ambev, Cervejaria Petrópolis, Heineken, Danone e outras, além de grandes transportadoras da região de atuação.

Julho/2018 a Agosto/2019 – Tenneco Automotive (Driv Incorporated)

Multinacional norte-americana, líder global em seu segmento, fabricante das marcas Monroe Amortecedores, Monroe Axios, Walker, Federal Mogul, Champion, FP Diesel e Beru

Gerente Comercial

Crescimento de 18% em vendas em um ano (de agosto de 2018 a julho de 2019)

Responsável pela gestão dos principais distribuidores da empresa no Brasil, tais como Dasa, Pellegrino, Car Central, Grupo Real, Comdip, SK Automotive, Fortbras, Rede Âncora, Barros, entre outros.

Gestão e desenvolvimento da equipe de coordenadores e analistas comerciais da região.

Gestão estratégica dos negócios para atingimento de metas e resultados.
Coordenação de eventos, palestras e treinamentos técnico/comerciais.

Fevereiro/2016 a Junho/2018 – Hankook Tire

Multinacional sul-coreana, top 5 global, fabricante dos pneus Hankook, Laufenn e Kingstar.

Gerente nacional de vendas

Responsável pela nova estratégia de atuação da empresa no país.
Crescimento de 80% em vendas em 2 anos.
Viagens internacionais de negócios pela companhia (Europa, Ásia e América).
Desenvolvimento da rede de distribuidores especialistas no país.
Abertura e desenvolvimento do canal supermercado, com atuação no Atacado Auto Serviço e Cash&Carry com expressivos resultados atingidos (Extra, Assaí, Muffato)
Criação e aplicação de treinamentos técnicos e comerciais para equipes de vendas de distribuidores atacadistas, rede de varejo oficial, credenciados e revendedores multimarcas.
Gestão da rede de distribuidores Hankook no país.
Relacionamento comercial com montadoras de veículos instaladas no país (GM, Ford, Peugeot e Citroen)
Elaboração e implantação de campanhas de vendas.

Fevereiro/2012 a Fevereiro/2016 - Sumitomo Rubber do Brasil - Dunlop Pneus

Multinacional japonesa, fabricante dos pneus Dunlop e Falken, com mais de 130 anos de mercado.

Consultor técnico comercial sênior

Responsável pelo gerenciamento dos dois maiores clientes da empresa no país.
Planejamento estratégico de vendas, desenvolvimento de novos parceiros, aumento da capilaridade da marca no mercado.
Responsável pela criação e gestão do projeto de credenciamento de lojas de varejo da marca, em todo território nacional.
Treinamentos técnicos e comerciais, análise e posicionamento de mercado e planejamento de ações de vendas para atingimento de metas dos distribuidores.
Acompanhamento mensal de sell-in e sell-out, shopping de preços e busca de oportunidades de negócio nos territórios de atuação de cada distribuidor.

Setembro/2010 a Fevereiro/2012 - AutoShine Global Brand

Empresa nacional de médio porte fabricante de produtos químicos automotivos.

Supervisor Nacional de Vendas

Responsável pela formatação do plano estratégico de vendas da empresa, nos canais automotivo e supermercados.
Viagens por todo Brasil para follow-up de equipe de representantes, treinamentos em distribuidores autorizados da marca e abertura de novos dealers.
Expressivos resultados atingidos no canal supermercados, com aumento de volume e mix de produtos (Wal-Mart, Coop, Atacado Bem Barato).
Gestão de toda equipe comercial, com 30 vendedores no Brasil.

Outubro/2008 a Agosto/2010 - Rede Presidente Distribuidora

Empresa nacional de grande porte, distribuidor de autopeças para linha leve e pesada.

Vendas

Responsável pelo atendimento comercial nas sete cidades da região do Grande ABC e Zona Sul de São Paulo.
Atendimento aos principais revendedores de autopeças da região.
Acompanhamento técnico e atendimento comercial nas principais empresas de ônibus e transportadoras da região.

Outubro/2004 a Setembro/2008 - CBA Automotive

Empresa nacional de médio porte, distribuidor de autopeças para linha diesel.

Analista de Marketing

Elaboração de campanhas de vendas.
Responsável pela organização de agenda de treinamentos técnicos, comerciais e visitas a fornecedores.
Elaboração de folders, panfletos e catálogos.
Responsável pela formatação e envio de relatórios de vendas e performance para o gestor comercial.