****

**PIERRE TRACHTINGUERTS**

57 anos, divorciado, 2 filhos

Av. Prof. Alceu Maynard de Araújo 2 apto11

Granja Julieta – Zona Sul, São Paulo, BRASIL

TEL. 55.11.98918-1788 cel. Res. 55.11.4304-7564

[pierreguerts@gmail.com](mailto:pierreguerts@gmail.com)

**Objetivo – ÁREA COMERCIAL (COMÉRCIO EXTERIOR ou MERCADO NACIONAL)**.

**FORMAÇÃO ACADÊMICA**

* Pós-Graduação Em Comércio Exterior - Faculdade São Judas, São Paulo, Conclusão: 1992
* Bacharel em Engenharia de Processos de Produção - Universidade Senador Flaquer, Santo André, Conclusão: 1989

**IDIOMAS**

**Espanhol** **Inglês**

Nível: Fluente Nível: Intermediário

**Experiências de negócios com visitas a países estrangeiros, tais como:** Península Arábica: *Emirados Árabes Unidos*, Dubai, Abu Dhabi e Sharjah. Omã, Qatar. Ásia*:* Índia e China. *Continente Africano*: Marrocos, Tunísia, Líbia, Angola, Moçambique, África do Sul. *Europa:* Rússia, Portugal, Italia, França, Suíça, Holanda, Inglaterra, Islândia e Lituânia. *Caribe:* Porto Rico, Jamaica, Barbados, Trinidad Tobago e Republica Dominicana. *América do Norte:* Estados Unidos, Canadá, México e Belize. América Central: Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Nicarágua e Panamá. *América do Sul:* Paraguai, Bolívia, Uruguai, Argentina, Peru, Equador, Colômbia, Venezuela, Chile, Guiana Francesa, Guiana Inglesa e Suriname.

**QUALIFICAÇÕES**

Experiência profissional de 30 anos em operações voltadas ao comercio exterior, com carreira desenvolvida em empresas atuantes nos segmentos automobilístico, aviação, construção, petroleira, agrícola e construção. Mas também atuei em diversos segmentos, tais como: Indústria, Mídia TV, Educação, Financeiro, Seguros e Alimentos.

**Habilidades:** Ótima desenvoltura em negociações/ Assertividade em alavancar novos negócios/ Gestão, orientação e suporte as operações voltadas ao comércio exterior/ Facilidade em superar metas/ Alto índice em avaliações de desempenho e relacionamento interpessoal e ótima eloquência verbal/ Excelente capacidade de comunicação;

Desenvolvimento e Abertura de Mercado Externo com visita física em mais de 50 países com aumento de 70% nas exportações em 15 anos de trabalho na última empresa.

Especialista em análise de cenários, diagnósticos e recomendação de plano de ações sempre voltadas para superação de resultados e inovação;

Experiência em desenvolvimento de novos fornecedores com efetiva operação de importação;

Otimização e reestruturação de embalagens de produtos voltados à exportação.

Estruturação, Orientação e suporte as operações de importação e exportação.

Acompanhamento de performance de vendas.

Constantemente **MOTIVADO** e com Capacidade em Treinar equipes, consegui sempre superar Resultados e METAS propostas.

Com visão Estratégica, de NEGÓCIO e Dinamismo em **PROSPECTAR** **NOVOS CLIENTES** me dá a Segurança de **ENFRENTAR NOVOS DESAFIOS.**

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**José Murilia Bozza Ind. Com. LTDA 2017 a 2019**

Empresa no segmento de máquinas e equipamentos para lubrificação e abastecimento, com 70 anos de existência no mercado Brasileiro, exportando a mais de 50 Países estrangeiros.

**Correspondente no Panamá – 2017 a 2019**

* Liderança no projeto de desenvolvimento do mercado panamenho com foco em formar carteira de clientes sustentáveis.
* Planejamento estratégico de Marketing para levar a cabo a empresa e produtos a serem inseridos no mercado
* Responsável por consolidar negócios com as principais empresas no segmento de óleo lubrificantes e maquinário agrícola no país.
* Responsável pela inserção de produtos em mais de 30 países em pouco mais de 15 anos de existência na empresa.
* Planejamento e controle do budget da empresa, bem como do ROI.
* Planejamento de campanhas 360º voltadas para a ativação e retenção de expositores e compradores, visando sempre elevados índices de satisfação e lealdade dos clientes
* Campanhas estratégicas de e-mail marketing com objetivo de aumento do pipeline de vendas através da geração de leads qualificados para o comercial. Forte emprego do Sales force para direcionar e acompanhar a jornada do contato até se tornar cliente, estruturando assim uma régua de comunicação eficaz;
* Criação de materiais de comunicação para a linha de produtos e mercadoria promocional de ponto de venda;
* Participação em estudar e conquistar novos canais de vendas, visando aumentar o recall da marca e fortalecer a participação de mercado;
* Gestão de portfólio de produtos, ABC de peças, curva de vendas, bem como posicionamento, range de preços e look & feel; Planejamento estratégico e execução de atividades correlatas a Brand Building, Desenvolvimento de Produtos, Campanhas de lançamentos, Inteligência de mercado, Customer Insights e Comunicação.

**José Murilia Bozza Ind. Com. LTDA 2002 a 2017**

Empresa no segmento de máquinas e equipamentos para lubrificação e abastecimento, com 70 anos de existência no mercado brasileiro, exportando a mais de 50 países estrangeiros.

**Diretor de Exportação – 2002 a 2017**

* Gestão do departamento de exportação com foco no aumento da presença global da empresa alavancando exponencialmente as exportações;
* Visita assertiva com abertura de mercados internacionais, angariando novos negócios internacionais através da exportação de bens e serviços.
* Gerenciamento de documentos e follow-up de embarques pertinentes a processos de Exportações e Importações;
* Formação de preços e negociação de pedidos diretamente com clientes estrangeiros via telefone, e-mail ou visita no País de origem;
* Suporte em pós-vendas
* Participações de feiras internacionais;
* Treinamentos Técnico-Comerciais em campo nos clientes estrangeiros;
* Prospecção de vendas e análise das necessidades de Importação;

**TV Shop Tour 2000 a 2002**

**Diretor Vendas Regional**

* No Canal Shop Tour entrei na empresa como executivo de contas e após SUCESSO NA SUPERAÇÃO DAS METAS, fui PROMOVIDO e convidado a Assumir a Diretoria Regional no ABCD.

**EXPERIÊNCIAS ANTERIORES**

* **KLICK Educação (Grupo Klabin)**

**Gerente de Vendas 1999 até 2000**

Empresa no segmento B2B, vendendo Plataforma de Educação para Escolas privadas de Excelência Educacional.

* **ASSIST CARD (Empresa Líder em SEGUROS para Viagem)**

**Gerente de Vendas 1996 até 1998**

Empresa Multinacional voltada ao segmento de SEGUROS para Turismo, motivando e Treinando equipes de Vendas para vendas de Impacto.

* **Cromarte Estamparia e Galvanoplastia (Tratamento em Metais)**

**Gerente de Produção 1986 até 1996**

Iniciei auxiliando a Gerencia voltada a vendas e atenção ás Montadoras de autos e processos de produção, mais especifico com Pintura Eletrostática, Cromeação e outros tipos de banho em Metais.