# **Paulo Sérgio Justo**

Nascido em 16/02/1965 Cep: 03186-020 - Mooca - São Paulo - SP

Brasileiro - Casado - 01 filho Tel: 11 2601-2205 / Cel: 11 9 8484-4111

Rua Ibitinga, 111 - Apto 61 e-mail: psjusto@hotmail.com

## **Objetivo: Vendas**

#### 

#### Resumo de Qualificações

* Graduado em gestão comercial com ênfase em administração atuando em cargos administrativos, comerciais e de gestão desenvolvidos dentro do setor comercial nos departamentos de vendas e compras e com vasta experiência de trabalhos in loco e home office.
* Carreira de 16 anos na gestão de negócios, área comercial e planejamento. Conhecimento aprofundado do conjunto de indicadores e desempenho do setor de O&M e Aftermarket. Definição e coordenação de todas as questões relacionadas a vendas de acordo com os objetivos estabelecidos pelo Board e geração de receita e lucratividade de acordo com as previsões e planos de crescimento. Vasta experiência na identificação e prospecção de novos mercados, desenvolvimento de novos produtos e segmentos, implantação de estratégias comerciais de posicionamento mercadológico, desenvolvimento de políticas de competitividade para o posicionamento perante a concorrência. Coordenação e participação direta na estruturação, desenvolvimento, treinamento de equipes comerciais e avaliação de desempenho. Responsável pela administração da rotina do setor como gerenciamento de contas de clientes, atendimentos, pós vendas, orçamentos, elaboração de propostas comerciais e gestão de pessoas.
* Experiência de 14 anos na gestão de compras e logística tendo como principais atividades a facilidade em negociações e aquisições de produtos que envolvam grandes comodites de matéria prima, insumos, acessórios e vasto conhecimento em logística (programação, abastecimento e distribuição) tendo como principais funções o aprisionamento, o processo de fabricação e a distribuição física dos produtos acabados.
* Vivência em processos produtivos por meio de transformação de matéria prima em peças através de produção industrial (estamparia, chaparia, usinagem, injeção plástica, termoformagem, extrusão, ferramentaria, montagens, solda, galvanoplastia e pintura).
* Usuário do pacote Office e dos ambientes operacionais, Logix, Rhema e Datasul (TOTVS), integrados ao comercial, financeiro, recursos humanos, logística, qualidade, engenharia e manufatura com módulos de gestão (EGA, QRQC, Salesforce, ERP (CRM, BI, BPM) e etc) e ferramentas de analises (operacional, colaborativo e analítico).

**Formação Acadêmica**

* Tecnologia em Gestão Comercial - Ênfase em administração (Graduação - Fatec Inter - Concluído 2010).
* Especialização em Gestão de Negócios - (Pós graduação em andamento).

**Cursos Complementares**

* Programa de técnicas de marketing e treinamento de vendas (AGA-PIT).
* Técnicas de vendas - módulos: concorrência e cliente (INA-Training).
* Atendimento ao cliente (Sebrae).
* CVMM - Técnicas de como vender mais e melhor (Sebrae).
* Técnica e Treinamento de Comunicação e Integração (Casa da Comunicação Consultoria e Treinamento).
* Princípios da conformação por estampagem (Pec-Predabon Engenharia e Consultoria).
* Curso de formação de Auditor de Sistema ISO 9000, ISO/TS 16949 e ISO 14000 - Ambiental (Setec).
* Conscientização da qualidade (Setec).
* 5S - Olho na qualidade (Sebrae).
* Sistema Kamban (INA-Training).

### Histórico Profissional

**Weloze Parts - Metalúrgica Weloze Ltda - março/16 ate o momento**

Empresa nacional fabricante de peças estampadas (convencional e fineblank), soldadas, usinadas e conjuntos montados para o setor automotivo, O&M, aftermarket, mercado de reposição e outros. Certificada ISO 9001, ISO TS 16949, com uma fábrica em Caxias do Sul - RS. **Cargo de Executivo de Vendas** e respondendo diretamente ao Diretor Comercial.

**Matrizaria e Estamparia Morillo Ltda - junho/09 a janeiro/16**

Empresa nacional fabricante de peças estampadas (convencional e fineblank), soldadas, usinadas e conjuntos montados para o setor automotivo, O&M, aftermarket, mercado de reposição e outros. Certificada ISO 9001, ISO TS 16949 e ISO 14001, com uma fábrica em Guarulhos - SP. **Cargo de Executivo de Vendas / Coordenador Comercial** e respondendo diretamente ao Diretor Técnico Comercial.

**Asbrasil S.A - abril/07 a fevereiro/09**

Empresa nacional fabricante de peças estampadas (convencional e fineblank), soldadas, usinadas e conjuntos montados, além de dobradiças para o setor automotivo, O&M, aftermarket, mercado de reposição e outros. Certificada ISO 9001, ISO TS 16949 e ISO 14001, com uma fábrica em São Bernardo do Campo - SP. **Cargo Supervisor de Vendas** e respondendo diretamente ao Diretor Técnico e Diretor Financeiro.

**Ifer – Metais e Plásticos Ltda - julho/03 a novembro/06**

# Empresa nacional fabricante de peças estampadas, soldados, pintadas e galvanizadas, além de peças plásticas, injetadas e conjuntos montados para o setor automotivo, O&M, aftermarket, mercado de reposição, construção civil, linha branca e outros. Certificada ISO 9001 e ISO TS 16949, com uma fábrica em Diadema - SP e uma unidade em Manaus. **Cargo de Vendedor Técnico** e respondendo diretamente ao Diretor Comercial.

**Primo Industrial Termoplástico Ltda - janeiro/98 a julho/03**

Empresa nacional fabricante de peças injetadas, maciças e a gás, pintadas e tratadas e conjuntos montados para o setor automotivo, O&M, aftermarket, mercado de reposição, construção, farmacêutico, linha branca, e outros. Certificada ISO 9001, com uma fábrica em São Paulo - SP. **Cargo de Vendedor Técnico** e respondendo diretamente ao Ger. Comercial.

**Principais Atividades e Experiências**

* Responsável pelo atendimento e gestão das principais contas das empresas.

Montadoras: Fiat, Ford, GMB, Honda, Renault, Toyota, Yamanha, VWB, MAN, Mercedez, CNH, CAT.

Sistemistas: Amvian, Autoliv, Aisin, Benteler, Brose, Bosch, Continental, Cebi, Dana, Denso, Delphi, DHB, Eaton, Ficosa, Faurecia, Gestamp, Grupo Antolin, Johnson Controls, Lear, Litens, Magnet Marelli, Magna, MGI, Resil, Sabo, Tenneco, TRW, Takata, Treeleborg, TWB, TS Tech, Valeo, Walker e etc.

Aftermarket: Grupo Comolatti, Grupo Car - Rolles, Grupo Fortbras, Grupo Real - RMP, Odapel Distribuidora, Pacaembu Distribuidora, Pellegrino Distribuidora, SK Automotive , Toli Distribuidora e etc.

* Administração de vendas e coordenação da equipe com experiência in loco e home office (auxiliares, assistentes, orçamentistas, vendedores, representantes, aftermarket e mercado de reposição em geral).
* Visitas e reuniões periódicas e prospecção de novos mercados e clientes.
* Hábil no relacionamento com clientes em negociações comerciais.
* Elaboração e acompanhamento do budget anual.
* Avaliação, analise e desenvolvimento de novos negócios,
* Elaboração de orçamentos e propostas comerciais.
* Levantamento das evoluções de custos dos produtos comercializados pela empresa.
* Definição de metas e elaboração do planejamento estratégico.
* Aprimoramento das planilhas de orçamentos.
* Evolução de custos dos equipamentos para definição de metas para orçamentos considerando hora maquina e mão de obra aplicadas aos preços de vendas dos produtos.
* Controle de margem e aplicação de markup sobre os preços de vendas dos produtos.
* Realinhamento de preços junto aos clientes quando os mesmos apresentarem defasagem gerada por reajustes frente ao repasse de dissídio coletivo, impactos sobre os preços de matéria primas e insumos ou aumentos provocados pela alta do cambio.
* Controle de despesas do departamento e controle da agenda de visitas da equipe.
* Reuniões semanais motivacionais com a equipe multifuncional.