CARLOS SANTOS
carlos@e-mail.com
CASADO
CONTATO: (99) 99999-9999 **18/12/1969**

OBJETIVO: CEO

FORMAÇÃO ACADÊMICA

* Management Development Program, Queens University – Charlotte, NC / EUA – 2004.
* MBA / Mestrado – Executive Master in Business Administration, BSP – BSSP – 1998.
* Formação Superior em Administração de Empresas – ênfase em Finanças, FAAP – 1993.
* Idiomas inglês, alemão e espanhol fluentes.

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

Executivo com 12 anos em cargos de liderança e grande experiência em indústria na área de negócios, controladoria, finanças e supply chain.

Habilidades em determinar e atingir metas através do desenvolvimento e motivação do grupo de trabalho. Flexível e criativo, com objetivos voltados para clientes internos e externos. Hábil negociador, com excelente controle em situações difíceis.

Apontado como “CEO do futuro” pela revista “Você S/A” em 20XX.

ATIVIDADES PROFISSIONAIS

NOME DA EMPRESA – Desde 06/2008

Diretor Presidente

* Realizou processo de captação e aprovação de novo sócio, sendo responsável pelas diligencias e negociações entre acionistas.
* Desenvolveu projeto de cogeração em investimento de cerca de USD 100 milhões e ampliação da área agrícola e indústria para 2,5 milhões de toneladas/ano.
* Reestruturou dívida de mais de USD 100 milhões, alongando para cinco anos seu prazo total.

NOME DA EMPRESA – 04/2007 a 06/2008

Diretor Superintendente, acumulando função de Diretor Administrativo e Financeiro

* Sucesso com turnaround, alcançando reduções de mais de R$ 20 milhões de custos e despesas, hedges cambiais positivos de mais de R$ 8 milhões e EbitDA de 25% na safra 2007/2008.
* Coordenação da construção de 2 novas unidades para entrar em operação em 2009 e 2010 no Paraná e Mato Grosso do Sul e alavancar o financiamento de R$ 700 milhões e liderar cada fase para que se realizem no prazo e no valor esperado.
* Montou a nova área de Controlling com todos os relatórios gerenciais, atendendo às necessidades e exigências dos investidores internacionais. Responsavel pelo start-up da cogeração de energia.
*

NOME DA EMPRESA – 02/2005 a 03/2007

Diretor de Operações

* Implementação com sucesso de “just-in-time” de 1,5 dias da principal matéria-prima e de outras medidas de fluxo de materiais reduzindo em 80% o estoque de matérias primas.
* Coordenação de novas ferramentas de gestão e logística, reduzindo custos fixos e variáveis em torno de R$ 4 milhões anuais.
* Estruturação de nova política de exportação, montando estratégia para aumentar a participação de vendas ao exterior em 200%.

NOME DA EMPRESA – 07/1997 a 01/2005.

Diretor de Supply Chain e Suprimentos para América Latina e Brasil

* Reportando ao Presidente da Região, Global Procurement Head e Global Supply Chain Head.
* Desenvolvimento da estrutura regional na América Latina, integrando México e explorando sinergias e possíveis economias.
* Implementação de nova estrutura voltada aos clientes, antecipando suas necessidades na cadeia de fornecimento e integrando fornecedores.
* Redução Capital de trabalho e promoção de novos negócios com a criação de novas opções ao mercado.

Diretor Geral e Diretor de Finanças e Administração (Venezuela) – 04/2000 a 04/2004

* Reportando ao Presidente da Região, ao CEO e CFO Mundial.
* De um resultado negativo de 10 milhões de dólares para um lucro anual de 7 milhões de dólares. Crescimento de vendas de 43% em 2 anos, redução de custos financeiros de 8 milhões de dólares e de custos fixos de 2 milhões de dólares.
* Reestruturação das dívidas, reduzindo o custo dos juros em 50% e do total da dívida 20%.

Controller Divisional para América Latina (Brasil) – 07/1997 a 04/2000

* Análise eficiente de vendas, permitindo melhora da rentabilidade e melhor direcionamento dos negócios.
* Desenvolvimento de novo conceito de Controlling para a Região, integrando os países e consolidando informações.

NOME DA EMPRESA – 09/1991 a 07/1997

Controller Divisional Regional, Assessoria da Presidência

* Participou ativamente em diversos processos de Joint-Ventures, aquisições desinvestimentos da Hoechst em: AgrEvo, HMR (Avestis), Hoechst-Roussel Vet, Fairway (Hoechst+Rhodia), Dystar, BU-Ozasol (Agfa), Trificel; análises de viabilidade financeira de investimentos e consolidação de resultados do grupo, Vendas para América Latina, conseguindo em pouco tempo superar as melhores marcas de vendas para a região, Exportação.

ATIVIDADES COMPLEMENTARES

- Administração de Transportes Internacionais (Speditionskaufmann) pela Câmara de Comércio Brasil - Alemanha, São Paulo – 1989 a 1990.
- Clariant Pioneer Program – Seminar – Macolin Suíça – 09/2001.
- Formação de Líderes – FIA – USP, São Paulo – 2002.
- Managing in a Global Economy – University of Toronto – 10/1997.
- Administração Industrial – Fundação Vanzolini (POLI) São Paulo/Brasil – 1994.