



JOÃO DA SILVA  
[joao@e-mail.com](mailto:joao@e-mail.com)  
TEL: (99) 99999-9999  
PAULO/SP

CASADO  
SÃO

---

## OBJETIVO: GESTÃO EXECUTIVA DE NEGÓCIOS

---

### FORMAÇÃO

MBA Executivo em Comércio Exterior e Negócios Internacionais, Fundação Getúlio Vargas – 2009.  
Graduação em Administração, com especialização em Administração Geral, Univ. Metodista de São Paulo – 2003.  
Técnico em Administração de Empresas, Colégio Brasília (S.B do Campo/SP) – 1999.  
Idiomas: inglês fluente / espanhol avançado.

### RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

Experiência em **Gestão de Negócios**, envolvendo-se com as áreas administrativa, financeira, comercial, produção e logística, participando de políticas de investimentos e coordenação de planos corporativos, análise estratégica e definição de posicionamento mercadológico.

Forte expertise na **Área Comercial**, englobando viabilidade e prospecção de novos negócios, análises de mercado, desempenho de vendas, satisfação de clientes, planos de marketing, estruturação de estratégias e políticas gerais em âmbito corporativo, definição de diretrizes e ações estratégicas.

Sólido conhecimento global de negócios, tendo se relacionado com parceiros localizados principalmente em países da **América Latina, América do Norte, Europa, África e Oceania**, distribuídos nos segmentos comercial, corporativo / executivo, militar e governamental. Frequentes viagens de negócios para mais de 20 países.

### ATIVIDADES PROFISSIONAIS

#### NOME DA EMPRESA – 04/2002 a 09/2014

##### **Diretor de Negócios – 08/2013 a 09/2014**

- \* Reporte ao Presidente (Brasil);
- \* Responsável pelo departamento de negócios com os clientes e, conseqüentemente, pela entrega dos resultados, vendas, lucro e satisfação de clientes da empresa;
- \* Responsável pela elaboração do orçamento anual da empresa nos elementos relacionados à área de negócios com clientes, incluindo revisões periódicas. Participação direta na elaboração do orçamento geral da empresa e revisões.
- \* Responsabilidade secundária pelo gerenciamento do negócio como um todo;
- \* Foco principal na liderança dos relacionamentos com clientes e no trabalho junto às demais áreas em nível gerencial, assegurando total atendimento dos compromissos com os clientes;
- \* Resultado das vendas e lucros obtidos (base: 2013): \$200 m / \$ 13 m Lucro.

##### Principais Realizações

- \* Transformação do time de negócios da empresa para atender às necessidades dos clientes e novas expectativas do negócio;
- \* Implementação de diferentes técnicas de previsibilidade do negócio associadas a volume, vendas e lucro;
- \* Aprimoramento do sistema de medição de satisfação de clientes, resultando em um controle mais detalhado das respostas recebidas, desenvolvimento de plano de ação mais efetivo e conseqüentemente melhores resultados.
- \* Criação de modelo dinâmico para medição de carga, capacidade e competências do time de negócios com clientes, proporcionando melhor visibilidade funcional do departamento e oportunidades de desenvolvimento do time.

##### **Gerente de Vendas – 03/2009 a 07/2013**

- \* Gerenciamento dos principais programas do portfólio da empresa;
- \* Relacionamento com clientes civis, militares e governamentais;
- \* Foco principal na captação de diferentes tipos de negócios e vendas conforme planejamento;
- \* Gerenciamento de contratos existentes objetivando superar expectativas de lucro;
- \* Resultados de vendas e lucro obtidos (Base 2012): \$150m vendas / \$10m Lucro.

#### Principais Realizações

- \* Estabelecimento de contrato com a empresas estatais.
- \* Gerenciamento, incluindo estabelecimento de posicionamento mercadológico (varejo), do programa de manutenção do motor AE3007 - \$6m vendas.
- \* Mapeamento do mercado Sul Americano incluindo elaboração de plano de negócios para o projeto militar T-56 e o projeto civil RR M250.
- \* Liderança no relacionamento de negócios com as operações no exterior.

#### **Representante de Negócios – 08/2006 a 02/2009**

- \* Responsável pelo suporte diário aos clientes e estacionários industriais (Óleo e gás);
- \* Foco principal na comunicação com clientes sobre trabalhos em andamento e também na representação do time em reuniões de produção, reuniões técnicas e reuniões com clientes.

#### Principais Realizações

- \* Assinatura de novo contrato para manutenção de motores estacionários industriais modelo Avon, onde termos e condições melhor balanceados foram obtidos.

#### **Comprador Internacional – 04/2002 a 07/2006**

- \* Responsável pelo relacionamento com fornecedores e pela aquisição de peças e materiais para atender, tanto os níveis de estoque, como as necessidades dos motores em manutenção na oficina;
- \* Foco principal na negociação de preços, prazos, regulamentos alfandegários e implementação de relatórios e monitores de desempenho de fornecedores.

#### Principais Realizações

- \* Representante da empresa no Brasil no aprendizado de novo modelo de aquisição de peças de reposição.
- \* Criação dos principais indicadores de desempenho do departamento de Compras Internacionais.

#### **ATIVIDADES DE APERFEIÇOAMENTO**

- Trinity English International Examinations Board Certificate – Universidad Trinity
- First Certificate in English – FCE - Local Examinations Syndicate – Universidad Cambridge
- Curso Excel Avançado – 2014
- Negociação Fundamentada – 2014
- Finanças para gerentes não Financeiros – 2013
- Gerenciamento de Problemas – 2013
- Conflitos de Interesses – 2012
- Propriedade Intelectual – 2012
- Segurança, Meio Ambiente e Saúde “Hearts & Minds” – 2012 R
- Responsabilidade Sobre Produtos/ Serviços – 2012
- Controle estratégico de Exportações – 2011
- Apontamento e Gerenciamento de Intermediários Comerciais – 2010

#### **PREMIAÇÕES**

- Membro do Time no Brasil vencedor do Premio Global de Aprendizado e Desenvolvimento na categoria “Design and Make Project” – Projeto de Crescimento da Capacidade no Motor Modelo AE3007
- Membro do Time no Brasil participante do Premio Global de Qualidade – Projeto de Gerenciamento de Estoque.