**MANSUR MARCOS TRAD**

Rua Nelson Gama de Oliveira, nº 57 Ap 1502, Vila Andrade, São Paulo - SP

41 9 9833-4673 ou 41 9 9752- 1011 (recados)

E-mail: mmtrad@gmail.com Linkedin: www.linkedin.com/in/mansur-trad-49329bb

**OBJETIVO: COMERCIAL, NEGÓCIOS, SUPORTE – VENDAS, MARKETING, RELACIONAMENTO COM CLIENTES**

**QUALIFICAÇÕES PROFISSIONAIS**

* Profissional com experiência nas áreas de Mercado: **Comercial, Marketing e Atendimento** a clientes em empresas nacionais e multinacionais dos segmentos de **Telecomunicações, Informática e Educação**.
* Experiência na gestão e expansão de **Canais de Vendas diretas e indiretas (parceiros)** para o mercado corporativo (**B2B**) e gestão de Trade Marketing para o segmento Varejo (**B2C**);
* Experiência com **Modelos de Gestão e Execução Comercial**, comissionamento e fidelização;
* Experiência na **gestão de equipes de Marketing Digital** e Off line;
* Experiência na Gestão de **Centrais de Relacionamento** com o cliente;
* Experiência em estudos de mercado: **desenvolvimento de produtos, serviços** e pricing;

**FORMAÇÃO ACADÊMICA**

* Graduando em Psicologia – FAE, 2012
* MBA em **Finanças** - IBMEC/PR, 2002.
* MBA in **Management** - ISAE-FGV/PR, 1998.
* Especialização em **Marketing** - ISAE-FGV/PR, 1996.
* Extensão em Engenharia de Segurança do Trabalho - CEFET/PR, 1990.
* Graduado em **Engenharia Elétrica com ênfase em Telecomunicações** – CEFET/PR, 1987.

**IDIOMA**

* Inglês fluente, Italiano e Espanhol (intermediário).

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**CONSULTORIA 04/2017-Presente**

* Consultoria nas áreas de negócio e planejamento, comercial, produtos e serviços, marketing e mercado.

**LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES 02/2016–03/2017**

*A Rede Laureate é líder global no segmento de educação superior.*

**Diretor Comercial EAD (Educação a Distância)**

* Reporte ao CEO com equipe direta de 96 pessoas e uma Rede de Vendas indiretas com 261 Polos parceiros;
* Responsável pela **Gestão de Marketing e Vendas, Planejamento Comercial, Polos e C*ontact Center***;
* Responsável pelas **estratégias de Marketing Digital** e Off Line e comerciais para abordar o **mercado de educação a distância (EAD)**;

***Principais Realizações:***

* ***Aumento*** *anual médio* ***das vendas em 43%*** *no período;*
* ***Aumento*** *da captação de* ***leads em 60%*** *pela intensificação das* ***estratégias de Marketing digital;***
* *Reestruturação das métricas de resultado do Contact center;*

**GRUPO UNINTER. 11/2013 – 02/2016**

*O Grupo UNINTER atua há mais de 18 anos no mercado de educação superior a distância (EAD). Uma das maiores empresas no segmento.*

**Diretor Comercial**

* Reporte ao CEO com equipe direta de 90 pessoas diretas e uma Rede de Parceiros com 562 Polos;
* Responsável pela **Gestão de Vendas, Planej. Comercial, Gestão e Expansão de Polos e C*ontact Center***;
* Responsável pelas **estratégias comerciais** para abordar o **mercado de educação a distância (EAD)**;

***Principais Realizações:***

* *Expansão da Rede de Polos de Apoio Presencial: de 462 para 562 polos;*
* ***Aumento*** *da captação de leads em 40% e de* ***vendas em 52%*** *no período 2014-2015;*
* *Implantação de* ***Modelo de Gestão Comercial e Sistema e Apoio à Gestão****: ações comerciais, de relacionamento e atendimento aos estudantes e gestão comercial e financeira dos Polos.*

**POSITIVO INFORMÁTICA S.A. 12/2011 – 04/2013**

*Empresa nacional de grande porte no setor de Informática e líder na fabricação e venda de computadores no Brasil.*

**Diretor de Mercado**

* Reporte ao Vice-presidente de Marketing, gerenciamento de equipe composta de 280 pessoas.
* Responsável pelas áreas: **Operações de Trade Marketing e Treinamento**.

***Principais Realizações:***

* *Reestruturação da área de Trade obtendo um* ***aumento de produtividade*** *de lojas da equipe em 23%;*
* *Estruturação da área de Operações de Trade com* ***redução de custos operacionais*** *em 10%;*
* *Reestruturação da área de treinamento que capacitou 16.000 promotores;*

**MULTIREDE INFORMÁTICA S.A. 03/2011–12/2011**

Empresa multinacional do segmento de informática.

**Diretor de Serviços**

* Reportando-me ao Presidente, com gestão de uma equipe com 80 colaboradores.
* Responsável **implantação de serviços e relacionamento com clientes** *Large Account*: Bancos e Bovespa;

***Principais Realizações:***

* *Implantação de novo* ***processo de gestão e procedimentos padrões*** *da Equipe de Field Service;*
* *Implantação de novo modelo de pricing de serviços a clientes, com aumento de 15% na margem.*

**TIM CELULAR S/A 12/1998 – 10/2009**

*Empresa multinacional italiana, do segmento de Telecomunicações.*

**Diretor Territorial - São Paulo e Região Norte 03/2007 – 10/2009**

* Reportando-me ao Diretor Nacional, com 200 colaboradores diretos e 1000 terceirizados;
* Responsável comercial do Canal Varejo e Canal Corporativo;
* Definição das estratégias comerciais de vendas, fidelização, ações promocionais e incentivos a vendas.

***Principais Realizações:***

* *Reestruturação dos Canais de Vendas Varejo (B2C): Geomarketing e Gestão resultados por microrregião;*
* *Aumento de 39% anuais nas vendas do Varejo e aumento de 26% nas vendas corporativas;*
* *Atingimento da liderança de Market Share com 52% do mercado;*
* *Programa de Excelência: Melhoria de 20% no tempo de atendimento das lojas 30% nas reclamações.*

**Gerente de Vendas Corporativo (B2B) – TIM Região Sul 03/2003 – 02/2007**

**Gerente de Marketing Corporativo – TIM Região Sul 12/1998 – 02/2003**

**FORMAÇÃO COMPLEMENTAR**

**Certificado Lean Six Sigma Green Belt** - FM2S/SP, 2019

**BPM** – Business Process Management - iProcess, 2019

**Marketing em Telecomunicações - INSEAD/França, 2002**.