

## **POMPÍLIO ANDRADE PIMENTEL DE ALBUQUERQUE**

Boa Viagem – Recife – PE

Telefone: (81) 9 9909-4751

E-mail: [pompilioalbuquerque@hotmail.com](mailto:pompilioalbuquerque@hotmail.com)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/pompilioalbuquerque/>

### **Objetivo: Analista Comercial**

#### **Resumo**

Com mais de 26 anos de experiência na área comercial, atuei nos segmentos de locadoras e concessionárias de veículos, engenharia civil, indústria alimentícia e consultoria de reestruturação comercial. Desenvolvi a assertividade, foco em resultados, resiliência, análise de dados e capacidade de negociação, habilidades fundamentais para conquistar resultados como: liderança em venda por 2 anos consecutivos, vencimento de 5 processos de licitação no período de 6 meses, gestão de carteira de mais de 700 clientes ativos, redução de prejuízos de aproximadamente R\$ 1 milhão de reais, aumento do faturamento em 25% e do portfólio de clientes em 20%. Além disso, tenho graduação em administração de empresas e possuo uma especialização em gestão de negócios. Possuo sólidos conhecimentos em compra direta de fábrica através dos sistemas B2B FIAT, FMC Dealer, SIVOLKS, sistemas operacionais Compras Net, Data Vale, C-Link, F&I, CRM Syonet e Power BI.

---

#### **Experiências profissionais**

**Gestor De Reestruturação Comercial** | Conwert Gestão Empresarial (*Empresa de consultoria especializada em reestruturação empresarial*) - 09/2021 até 10/2023

- Auditar planilhas de Excel divididas entre o estoque de matéria-prima, com mais de 90 tipos de materiais-prima, além do estoque do almoxarifado e de produtos acabados, avaliados em R\$ 3 milhões mensalmente, gerenciando as notas fiscais de entrada e de saída.
- Gerenciar uma carteira de clientes B2B com mais de 700 clientes ativos mensalmente, alcançando vendas superiores a R\$ 6 milhões por mês através de ações e campanhas focadas nos itens presentes no estoque e na demanda do mercado.
- Implementar mais de 15 treinamentos comerciais para uma equipe de 6 vendedores e 1 gerente comercial.
- Acompanhar os indicadores de performance individual de cada colaborador da equipe comercial através do Power BI.
- Estruturar semanalmente ações comerciais e campanhas para trazer novas vendas, gerando mais de R\$ 1 milhão/mês.
- Controlar diariamente o estoque e as vendas através de BI para criar planos de ação de vendas e análises de resultados.
- Desenvolver estratégias de prospecção B2B e B2C direcionando a equipe comercial para atrair novos clientes.
- Implementar pesquisas de mercado para analisar o preço dos produtos a serem vendidos para os clientes, levando em consideração o custo de produção.
- Realizar em conjunto com a equipe de controladoria, uma análise do custo total de produção, visando precificação.
- Realizar visitas técnicas a clientes-chave para criar um relacionamento comercial mais próximo.
- Estruturar mais de 3 Diagnósticos Empresariais da área Comercial com o objetivo de mapear todos os indicadores, resultados da empresa, processos e outros dados para traçar uma estratégia para resolver os problemas do cliente.
- Apoio a recuperação extrajudicial.
- Elaborar semanalmente planilhas financeiras, cujas operações giravam em torno de R\$ 6 milhões/mês, detalhando o custo efetivo total, o PMT, as taxas e todos os dados financeiros relevantes da operação.

**Analista Comercial II** | RPL Engenharia e Serviços (*Terceirização de mão de obra*) - 03/2019 até 09/2019

- Participar ativamente do processo de captação de novas licitações, resultando na conquista de 5 licitações no período de 6 meses, o que incrementou o faturamento da empresa em aproximadamente R\$ 30 milhões no ano.
- Realizar estudo de mercado para obtenção de informações sobre potenciais clientes e concorrentes.
- Elaborar planilhas de custos, propostas técnicas e documentações para participação em novas licitações.
- Analisar diariamente diversos editais de licitações, acompanhando os processos e os documentos necessários.
- Definir preços competitivos para participação em licitações, aplicando taxas, valores sindicais, benefícios, impostos e encargos sociais, estabelecendo limites de negociação e elaborando projetos com base na margem de lucro desejada.
- Utilizar diariamente o Pacote Office, o Sistema Compras Net e o Licitações-e de maneira avançada.
- Desenvolver novas abordagens e conhecimentos para a precificação de mão de obra.
- Participar de processos licitatórios presenciais, por meio de reuniões físicas, e eletrônicos em âmbito nacional.
- Elaborar minutas jurídicas de recursos administrativos e impugnações de editais.

**Gerente de vendas | Xinguara Slaughterhouse (Fornecimento de produtos alimentícios) - 02/2015 até 12/2018**

- Monitorar eficientemente os valores de vendas em conjunto com os setores de faturamento e estoque.
- Administrar uma carteira de mais de 150 clientes ativos mensalmente, com um faturamento superior a R\$ 10 milhões.
- Identificar perdas financeiras no setor de triparia, reduzindo os prejuízos em cerca de R\$ 1 milhão por ano, destacando-se na empresa e implantando esse mesmo processo para monitorar outros produtos.
- Implementar estratégias de pós-venda para fidelização dos clientes, gerenciando uma carteira com mais de 150 clientes.
- Estabelecer contato direto com representantes comerciais das regiões sudeste, centro-oeste, norte e nordeste do país para promover a venda de produtos como carnes com osso e sem osso, sebo, farinha de carne, e subprodutos bovinos.
- Realizar visitas presenciais aos clientes chaves a cada 45 dias visando estreitar os laços comerciais.
- Desenvolver planilhas anuais de acompanhamento das vendas e desempenho dos representantes, estabelecendo metas e KPIs individuais para o gerenciamento do time de representantes e dos resultados.
- Implantar pesquisas semanais de mercado para avaliar os preços dos subprodutos bovinos e evitar prejuízos financeiros.
- Gerenciar e analisar as vendas e a carteira de clientes por meio do Excel, implementando estratégias comerciais.
- Monitorar diariamente o estoque e as vendas, utilizando o sistema Data Vale para acompanhar os resultados.
- Executar ações de Follow-Up de vendas.
- Gerenciar pedidos de compra dos clientes, avaliando o estoque e acompanhando o envio dos produtos.
- Acompanhar faturamentos de vendas, utilizando diariamente o Pacote Office, ERP, Excel e o Data Vale.
- Participar ativamente de feiras anuais de Agronegócio, contribuindo em exposições e eventos presenciais.

**Diretor Administrativo e Comercial | Única Serviços Topográficos - (Serviços de Engenharia) - 05/2013 até 01/2015**

- Alcançar um aumento de 20% no número de clientes e 25% no faturamento, após a transição legal da empresa.
- Conduzir visitas comerciais e efetuar fechamentos de contratos com construtoras na região Nordeste.
- Implementar o sistema operacional e os procedimentos da empresa, incluindo a contratação de novos funcionários.
- Desenvolver planilhas financeiras, comerciais e de folha de pagamento para uma gestão eficaz de dados e resultados.
- Gerenciar e criar planilhas para a apuração de impostos, verificando os valores contabilizados e auditados.
- Utilizar diariamente ferramentas como Excel, PowerPoint, Word e outras do Pacote Office.

**Supervisor de Vendas Corporativas | Grupo Via Sul Veículos S.A. (Arruda - FIAT) - (Concessionárias) - 05/2012 até 05/2013**

**Consultor de Vendas Corporativas | Dinove Distribuidora Nordestina de Veículos Ltda. - (Concessionária) - 01/2012 até 04/2012**

**Supervisor de Vendas Diretas | Grupo Via Sul Veículos S.A. (Granvia – FORD) - (Concessionárias) - 01/2011 até 01/2012**

**Supervisor de Vendas Corporativas | Grupo Via Sul Veículos S.A. (Arruda - FIAT) - (Concessionárias) - 01/2010 até 01/2011**

**Consultor de Vendas II | Grupo Via Sul Veículos S.A. (Piedade - FIAT) - (Concessionárias) - 07/2008 até 01/2010**

**Gerente Comercial | Royal Master Locadora de Veículos - 09/2005 até 12/2007**

**Assistente Comercial | Grupo Bomfim Locadora de Veículos - 10/1995 até 03/1997 e 05/2004 até 08/2005**

**Formação acadêmica**

- **MBA em gestão de negócios** | Universidade Estácio de Sá | 2011
- **Administração de empresas** | UNICAP Universidade Católica de Pernambuco | 2002

**Cursos**

- **Introdução a finanças: sistema financeiro e geração de valor** | FGV Online | 2023
- **Excel avançado** | Expert Cursos | 2023
- **Liderança de alta performance** | G4 Educação Online | 2022
- **Negociação e influência** | ConquerPlus | 2021

**Habilidades**

- CRM Syonet – avançado
- Data Vale – intermediário
- MS Office – intermediário
- Power BI – intermediário

**Outras informações**

- Disponibilidade para viagens.
- Trabalho voluntário na Associação dos Nadadores Masters do Estado de Pernambuco no período de 2006 a 2007, desenvolvendo atividades como diretor financeiro.