

Contato

41 98808 7539 (Mobile)
fgropp@gmail.com

www.linkedin.com/in/
fernandogropp (LinkedIn)

Principais competências

Microsoft SQL Server
Operating Systems
Integration

Languages

Inglês

Certifications

BootCamp Take a Blip Web
Developer

Fernando Francisco Gropp

Consultor em Tecnologia - Sistemas em várias áreas de atuação que visem a melhoria dos processos e métodos.

Curitiba, Paraná, Brasil

Resumo

Habilidades para gerir rotinas administrativas e comerciais, com experiência no canal de distribuição e varejo. Sólido conhecimento na área de informática, vivência em Gestão Comercial, Inteligência de Mercado (IMS), Planejamento de Orçamentos e Ocupação Territorial, Trade Marketing, Gestão de Clientes, Fornecedores e Representantes, Implantação e Suporte de Sistemas para auxiliar e promover os canais de vendas (ponto de venda). Foco em resultados, inovação e motivação da equipe.

Experiência

Trimedcall Comercio De Materiais Medicos E Hospitalares

Consultor de tecnologia da informação sênior

julho de 2020 - Present (2 anos 3 meses)

Colombo, Paraná, Brasil

Como responsável pelo setor de TI da empresa, atuo no gerenciamento dos recursos técnicos (redes e computadores), dos sistemas (ERP), e das integrações com a indústria (EDI/API).

GreenBuild Soluções para Construções Sustentáveis

Consultor Comercial

janeiro de 2018 - Present (4 anos 9 meses)

Curitiba e Região, Brasil

Consultor em Soluções para Construção a Seco. Representação de produtos, busca e engajamento de empresas parceiras, consultoria e treinamento para construtoras e profissionais.

Plataforma Sustentável

Estratégia de Negócio

janeiro de 2017 - Present (5 anos 9 meses)

Curitiba e Região, Brasil

Empresa voltada para a Elaboração de Relatórios de Sustentabilidade. A Plataforma Sustentável atua nas organizações para a identificação, coleta,

monitoramento e comunicação eficiente dos principais indicadores, objetivos, metas, desafios e valores empresariais.

Responsável pela promoção dos serviços prestados pela empresa - coleta, desenvolvimento de conteúdo, publicação impressa e criação de sites e hotspots específicos para a apresentação dos relatórios para o público da empresa.

Desenvolvimento e gerenciamento do SISTEMA PLATAFORMA SUSTENTAVEL, no qual é possível uma gestão inteligente dos indicadores utilizados pela empresa, sendo possível customização de indicadores e utilizações de um ou mais protocolos. Sistema que relaciona respondentes a gestores e auditores, provendo de forma rápida e simplificada a aquisição das respostas, referências e evidências, controlando prazos e possibilitando a interação de respondentes com gestores e auditores do relatório.

Distribuidora de Medicamentos ANB Farma

Trade Marketing

novembro de 2011 - maio de 2016 (4 anos 7 meses)

Curitiba, Paraná, Brasil

Responsável pela Área de Marketing e pela Automação da Força de Vendas.

Nippon Studios Ltda

Gerente de Projetos

novembro de 2010 - novembro de 2011 (1 ano 1 mês)

Curitiba, Paraná, Brasil

Profissional responsável pela Gerência e Planejamento de Projetos de Automação Comercial e Residencial. A empresa tem 10 anos de existência, possui um corpo técnico/instalador e outro administrativo/comercial. Parceira das principais distribuidoras de produtos para Home Theater e Automação, e com atuação no estado do Paraná. Atuamos no início da obra, com projetos de cabeamento estruturado, para voz e dados, cabeamento para som&video, automação de iluminação, e automação dos diversos equipamentos existentes dentro das casas e escritórios.

Distribuidora de Medicamentos ANB Farma

Trade Marketing

setembro de 2005 - novembro de 2010 (5 anos 3 meses)

Curitiba, Paraná, Brasil

Distribuidora de medicamentos de médio porte com 300 colaboradores diretos e 100 autônomos de venda. Regional, atende ao sul do Brasil. Com faturamento próximo há meio bilhão ano e atendimento próximo a 5000 clientes mês.

Trade Marketing: Responsável pela gestão do setor administrativo comercial: divisão de redes, associativismos, delivery's e independentes, televendas, marketing e Operações Logísticas. Gerenciamento administrativo e apoio a área comercial externa, representantes de venda, visando à realização dos orçamentos. Responsável pelo uso da força de vendas eletrônica (pedido eletrônico e pedido online) através de ações diferenciadas. Responsável pela implantação, treinamento e uso de sistema PALM para os representantes da indústria – conseguindo assim direcionar significativamente as vendas para a nossa empresa (operações logísticas). Responsável pela negociação e monitoramento de condições comerciais. Elaboração de relatórios e planilhas de controles gerenciais. Criação e acompanhamento de campanhas de vendas para o campo e televendas. Realização de reuniões mensais com supervisores e gerentes para análise e discussão dos resultados.

VTC – Vierci Corp. Imp. Exp. & Com. de Prod. Eletroeletrônico Ltda.
Analista de Sistemas

novembro de 1996 - março de 1998 (1 ano 5 meses)

Curitiba, Paraná, Brasil

Responsável pelo sistema de ERP MICROSIGA. Implantação, atualizações e treinamento de usuários.

MICROSIGA – Sinfo – Sistemas de Informática Ltda.

Analista de Sistemas

agosto de 1996 - outubro de 1996 (3 meses)

Curitiba, Paraná, Brasil

Analista de sistemas - prestava consultoria para a implantação do sistema de ERP da MICROSIGA. Análise das necessidades dos clientes e implantação dos módulos contratados.

Minerva Dimax Comércio Farmacêutico Ltda.

Operador de Mainframe / Analista Jr

junho de 1994 - julho de 1995 (1 ano 2 meses)

Operador de Mainframe IBM 3090 VF

Programador / Analista Jr. Implementacao em COBOL de rotinas no sistema interno.

Formação acadêmica

Universidade Federal do Paraná

Bacharel, Ciencia da Computacao · (1993 - 2000)

CEDIA UNIVERSITY

Especialização, Gestão de Projetos Automação · (2010 - 2010)

CEFET - PR

Especialista em, Telecomunicacoes · (2001 - 2002)

SOFHAR

Especialização, Administering a Microsoft SQL Server 2000 D.B.
(2072) · (2001 - 2001)