

**Marcos Fernando Tamasia**

Rua Miguel Salai, 122 – Ap 101
89251-190 Jaraguá do Sul – SC

54 anos.

e-mail: mftamasia@gmail.com

Celular: (47) 99911 9295

OBJETIVO**Trader Exportação****EXPERIENCIA PROFESSIONAL**

Ampla experiência em Vendas Técnicas e desenvolvimento de Negócios. Facilidade para interagir com diferentes hierarquias, construtor de relacionamentos, lógico, focado, hábil negociador. Possui interesse em aprender e aprimorar-se. Trabalhou por mais de 10 anos como Vendedor Internacional na América Latina, Europa, África e Oriente Médio.

Principais atribuições: prospectar clientes nas áreas de atuação através de pesquisa na web, contato via telefone, e-mail e visitas regulares aos países de atuação. Finalização de pedidos e contratos de fornecimento, participação e visitas as feiras de negócios, oferecer treinamento técnico e comercial a rede de distribuidores/representantes, acompanhar evolução das vendas em relação à meta estabelecida, detectar necessidades de ações comerciais e Pós-venda, preventivas ou corretivas, elaborar relatórios com informações relacionadas aos potenciais e tendências do mercado, concorrência e legislação, identificar e atender as necessidades dos clientes, elaborar/acompanhar emissão dos documentos relacionados ao processo de exportação, follow-up de projetos relacionados ao mercado de atuação.

JAN 23 MAI 23 Delta Maquinas Têxteis Ltda (Pomerode-SC)**Consultor Técnico Exportação**

Atuou no mercado da América Central e México. Realizou atividades como: Visita a distribuidores e clientes finais com representantes, acompanhar evolução do realizado, dar suporte comercial e técnico aos representantes.

SET 16 FEV 17 Metalnox Ind. Metalúrgica. (Jaraguá do Sul-SC)**Foreign Trader.**

Atuou no mercado norte Americano, América Central, Caribe e África. Realizou atividades como: Visita a distribuidores e clientes finais com representantes, estabelecer metas e acompanhar evolução do realizado, elaborar planos de ações para ampliação do volume de venda de impressoras de sublimação têxtil, dar suporte comercial e técnico aos representantes.

AGO 11 DEZ 12 Duas Rodas Ltda. (Jaraguá do Sul-SC)**Key Account - Europa.**

Responsável pelas exportações para o mercado europeu de aromas, extratos e ingredientes desidratados para indústria de alimentos e bebidas.

Realizou atividades como: Visitar distribuidores e clientes finais para concretizar vendas, estabelecer metas e acompanhar evolução do realizado, elaborar planos de ações para ampliação de negócios, avaliar tendências do mercado e sugerir novos produtos, realizar viagens regulares para visitar clientes expressivos de forma direta ou com distribuidores regionais, dar suporte comercial e técnico aos distribuidores, participar de feiras e eventos relacionados.

Ampliou vendas em 20% em trabalho focado no fortalecimento do relacionamento com distribuidores e representantes.

JAN 03 AGO 11 Trade Wind Assessoria Coml. Ltda. (Joinville-SC)

Trader/Sócio Gerente

Representante de Fabricantes brasileiros de Equipamento para Indústria têxtil, Construção Civil e Indústria em geral, nos países da Europa, África e Oriente Médio. Fundada em 2003, a empresa foi responsável por exportações no valor de US\$ 2.850.000,00 no ano de 2008.

As principais empresas representadas são:

Albrecht Equipamentos Industriais Ltda. www.albrecht.com.br

Atuou na comercialização de equipamentos para indústria têxtil e engenharia no mercado do Paquistão e países africanos participando de feiras e realizando visitas a clientes, de forma direta ou em parceria com representantes locais.

Foram comercializadas linhas de mercerização e acabamento de malha tubular.

Schulz S/A Compressores de Ar www.schulz.com.br

Introduziu a marca Schulz em países da África e Oriente Médio por meio de rede de distribuidores locais, desenvolvida pelo mesmo através de viagens regulares a região.

Entre os produtos de destaque exportados se encontram Compressores de Parafuso elétricos e acionados por motor diesel, Compressores de Pistão, Ferramentas Pneumáticas, Moto bombas e Lavadoras de alta pressão.

Menegotti Maquinas para Construção www.menegotti.ind.br

Assumiu a representação em 2003 para a região da África e Oriente Médio. Com viagens regulares para a região e expansão da network, os produtos Menegotti foram exportados para: Quênia, Etiópia, Nigéria, Namíbia, Angola, Jordânia, Kuwait, Emirados Árabes e Qatar.

Cia Caetano Branco www.branco.com.br

Fortaleceu a presença da marca no Senegal, onde foram realizados trabalhos em parceria com fabricantes brasileiros de equipamentos agrícolas.

Motores, moto bombas e Geradores da marca Branco, foram exportados para Senegal, Nigéria e Etiópia. Responsável por coordenar treinamento técnico para rede de distribuidores.

FORMAÇÃO

Gestão Estratégica das Organizações – Unisul - SC – 2004

CURSO DE TRAINEE

Mercedes Benz – Trainee Gerente Pós Venda – Set 1989 Jul 1990

Carga horaria superior a 1.500h de cursos práticos e teóricos incluindo tópicos como Desenvolvimento Gerencial, Negociação, TI, Analise de Resultados, Mudança Organizacional, Marketing, matemática financeira entre outros.

CURSO TI

Introdução Programação com Linguagem Python – Set 2022 Out 2022

SENAC – 40 horas

IDIOMAS

Inglês: Fluente (CAE Certificate - Cambridge University - UK).

Espanhol: Nível Avançado

Frances: Nível Intermediário

REFERENCIAS

Sr. Fhaig – Ex- Gerente Coml. Delta Maquinas +55 47 99672 3434

Sr. Ingo Knieper - ik@tropextrakt.com Alemanha +49 179 5033 100

Sr. Daniel Cruz – Cidade do México - México +52 55 54150844

Sra. Mércia Menegotti mercia@menegotti.ind.br +55 47 99609 4579

Jaraguá do Sul SC, 27 de Outubro de 2023.