**GUILHERME DIAS**

Brasileiro/Cidadania Italiana, casado, 39 anos, 1 filha

Residência em Pelotas, RS – 53 999 283 491

[guilherme.dias@gmail.com](mailto:guilherme.dias@gmail.com) | linkedin.com/in/guilherme-sangalli-dias

**FOCO: COMERCIAL & NEGÓCIOS INTERNACIONAIS**

**QUALIFICAÇÃO**

* Profissional experiente no gerenciamento de Negócios Internacionais, Comercial, Vendas Técnicas & Comércio Exterior, carreira consolidada no segmento do Agronegócio Brasileiro e Internacional.
* Hábil no relacionamento interpessoal como gestor de pessoas, negociador com agentes logísticos (importação/exportação de alimentos) em diversos países do Oriente Médio/continente Asiático e trânsito com formadores de opinião dos governos (Órgãos Reguladores, Ministério da Agricultura e Autarquias).
* Vivência com estruturação de equipes para Operação Comercial, estudos/pesquisas de mercado/concorrência, prospecção de clientes e base de dados para tomada de decisão estratégica.
* Sistemas/Metodologias: Office (Excel avançado), SAP, 6Sigma, PDCA, 5W1H e ferramentas de qualidade.

**FORMAÇÃO**

Graduação em Medicina Veterinária, UFPel-Universidade Federal de Pelotas - 2004

**IDIOMAS**

Inglês Fluente

Espanhol Fluente

**VIVÊNCIA INTERNACIONAL**

Viagens, reuniões, negociações, período sabático-técnico e residência de 1 ano, nos seguintes países:

* Alemanha, França, Israel, Palestina, China, Austrália, Paquistão, Nova Zelândia, Turquia, Iraque, Jordânia, Vietnam, Indonésia, Malásia, Equador, Venezuela, México, Estados Unidos, Rússia, Egito, Irã, Libano, Uruguai, Chile, Itália, Georgia e Cazaquistão.

**ATIVIDADES DEDICADAS**

ABEG Associação Brasileira de Exportadores de Gado - [www.abegbrasil.org](http://www.abegbrasil.org)

* Pertenço à diretoria técnica, representando-a em diversos fóruns quando requerido em: 1) elaboração de estratégia na atuação em marcos regulatórios (exportação de gado vivo) e outras políticas públicas; 2) representação da empresa e associados em missões internacionais para oportunidades e mitigação de riscos; e 3) ações para o melhor engajamento dos atores públicos e privados, em tentativas de melhorias na percepção e imagem do setor.

MAPA Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento

* Participo de reuniões técnicas, negociações de protocolos internacionais com delegações estrangeiras, missões internacionais a convite do MAPA, como em 2019 na China, Vietnã e Indonésia.

OIE Organização Mundial de Saúde Animal - [www.oie.int](http://www.oie.int)

* Com sede em Paris e realização anual da assembléia geral, represento a Minerva e ABEG (em 2020 minha presença está confirmado para 24-29 de maio).

REL. GOVERNAMENTAIS

* Realizo consultas públicas e reuniões com políticos e parlamentares quando o tema de discussão é exportação de bovinos vivos.

**HISTÓRICO PROFISSIONAL**

**MINERVA FOODS** (05/2013-10/2020) Pelotas, RS – Multinacional Brasileira listada na B3 do segmento Alimentício

**Gerente Comercial Sênior** – reporte: Diretor e VP Comercial

* Gerenciamento dos Negócios Internacionais voltados as vendas de alimentos, estruturando estratégias para a entrada em novos mercados/canais/clientes, ampliação de contratos, manutenção da demanda recorrente/futura, especificação técnica e sustentação das metas globais com gestão de 20 pessoas;
* Garantia das operações do Trade, controlando as variáveis do processo de Comex (importação/exportação) da complexa operação logística de animais vivos (embarque em larga escala para ~500 mil cabeças pelo modal marítimo)
* Estruturação de equipes multifuncionais em vários países (média de contratação +50 pessoas), zelando pelos valores e competências organizacionais no tocante aos desenvolvimentos das vendas e negócios;
* Criação de mecanismos/critérios de Inspeção de Qualidade nos quarentenários (período de preparação/testes nas fazendas e confinamentos), padronização dos critérios de compra e etapas operacionais com treinamento aos Zootecnistas e técnicos agropecuários;
* Sob minha gestão de 2015 a 2019 foram ~100 mil cabeças vendidas do Rio Grande do Sul, também originadas dos países LatAm (Colômbia, Uruguai, Argentina, Chile), organizando as exportações ao continente Asiático (China), EMEA (Vietnã, Indonésia, Tailândia, Israel, Argélia, Síria Turquia, Iraque, Iran, Arábia Saudita, Malásia e Cazaquistão), Austrália e Rússia;
* Curadoria da documentação/evidências para aprovações perante os Acordos Sanitários junto aos Órgãos Reguladores e Ministérios da Agricultura de cada país envolvido.

**LANZTECH** (01/2009-04/2013) Bagé, RS – Startup do segmento Agropecuário

**Gerente de Vendas Técnicas (associado)**

* Condução das estratégias técnico-operacional para os projetos agropecuários, implantando 18 módulos em propriedades do RS/Uruguai (2.000 hectares) do sistema TechnoGrazing™ - 2 anos FAT +R$ 800 K sendo os principais clientes: Fazenda Santa Júlia (de 100 para 600 cabeças), Fazenda Pérola Negra (projeto para 4.000 cabeças), Estância Pedra Só (projeto para 1.500 cabeças) e Estância Ana Paula (206 hectares, sendo 90 sob pivô);
* Participação nos projetos da ABHB-Associação Brasileira de Hereford e Braford (associação de controle do registro genealógico de rebanhos comerciais) por 2 anos o desafio foi manter 32 empresas-associadas, parceiros de insumos/logística e a atuação da Apex-Brasil com planejamento estratégico de R$ 2 MM, iniciativas de MKT em feiras internacionais/nacionais, tours técnicos no Brasil (rodada de negócios/exportações na ordem de USD 148 milhões 2010 e USD 118 milhões 2011 / 2012 USD 150 milhões); capacitação das empresas exportadoras com workshops/especialistas para a internacionalização desses negócios na América Latina/África; abertura de 3 mercados (animais em pé, sêmen, embriões) na América Latina/África; ações de fomento comercial na América Latina (Uruguai, Paraguai, Bolívia, Colômbia, Venezuela) e países como África do Sul, Rússia, China e contatos internacionais com potenciais clientes (500), jornalistas e representantes de governos e associações;
* Gerente do programa de carne certificada “Carne Pampa”, marco de ampliação e programa pioneiro no Brasil, estruturando os critérios de certificação para a produção da carne de qualidade, registro no INPI, treinamento dos certificadores de planta, açougueiros, vendedores, garçons em restaurantes de Porto Alegre e São Paulo; 6 plantas frigoríficas certificadas (5 RS / 1 SP), 240 mil carcaças/destas 56 mil para produção de 640 tons de carne com selo em 20 cortes, mercado B2C desenvolvido em 25 lojas (redes: Zaffari/Hippo em POA/SP), reformulação de cardápios de grandes restaurantes; consolidação da imagem/marca premium o que aumentou a aceitação do produto em casas de carnes/restaurantes e montagem da rede de Networking (nicho de mercado);
* Organização do Evento “1º Beef Summit Sul” para 300 pessoas em parceria com Beefpoint (maior site e gerador de conteúdo de pecuária do Brasil) como o objetivo de discutir a cadeia da carne gaúcha; bem como representação da associação no Congresso Mundial do Hereford em Calgary/CA).

**KIWITECH LIMITED** (08/2008-12/2008) Bulls, Manawatu, Nova Zelândia (<http://kiwitech.co.nz/>)

**Trainee Técnico de Negócios & Projetos** - CEO Harry Wier

* Elaboração do plano de negócios e representação comercial da tecnologia TechnoGrazing™ no Brasil/América do Sul (sistema de pastejo rotacionado, criação do pecuarista neozelandês Harry Wier).

**SABÁTICO TÉCNICO - EUA (**10/2007-04/2008)

**Trainee de Negócios**

* Estruturação de agenda para pesquisa de *Sales Best Practices/*Comex, buscando embasamento técnico-comercial às operações de Comex de Alimentos (importação/exportação de carne), visitação em 4 empresas americanas: Ruprecht Company Chicago/IL; Cargill Meat Solutions, Wichita/KS; John Soules Foods, Tyler/TX e Rastelli Foods, Swedesboro/NJ.

**MARCON** (03/2004-03/2007) Bagé, RS - Assessoria Agropecuária

**Trainee Agro** – reporte: Diretor e Sócio-proprietário

* Implantação de gestão moderna (ferramentas) nas fazendas produtoras de gado (5-6 propriedades), delineando Planejamento Anual (budget/forecast);
* Co-Founder do projeto-piloto (recursos Sebrae) para as implantações: Indicação Geográfica na Carne do Pampa Gaúcho da Campanha Meridional, 1º secretário executivo;
* Programa de Rastreabilidade/Certificação (software de gestão dos animais rastreados com movimentação/documentação), além de cursos On-line.

**CURSOS | OUTROS**

Liderança Comportamental (48 hs), in company Minerva Foods/Instead - 2013

The Dale Carnegie Course (48 hs), Dale Carnegie Inc. - 2005

Qualidade no dia a dia (48 hs), Quality Inn/Dom Pedrito - 2004

Sebrae Ideal (96 hs), Sebrae - 2004