

CURRICULUM VITAE

José Moojem Viafore Guerra

Naturalidade: Porto Alegre –RS

E-mail:moojem@hotmail.com

Endereço: Condomínio Residencial Maria Lacerda

Av:João Maurício 1225 / 403

Bairro:Candeias-Jaboatão dos Guararapes- Grande Recife-Pernambuco

Telefones(83)98389308

Graduação:

Administração de Empresas – Unisinos – RS

Comércio Exterior – Unisinos – RS

Pós-Graduação:

MKT – Marketing – ESPM - RS

Vendas – ESPM – RS

Gestão Empresarial-FGV-RS

Idiomas :

Inglês –

Espanhol –

Francês-Básico

Informática:

Windows

Word

Powerpoint

Internet Excell

Perfil Profissional:

Profissional com grande experiência nas áreas comercial/vendas,de gerência geral e estratégica ,inteligência de mercado, a frente de equipes de vendas e administrativas de vendas.

Habilidades e conhecimentos adquiridos:

- elaboração do planejamento estratégico

- elaboração do plano de marketing,budget e forecast

- realização de feiras,eventos e treinamentos(elaboração e realização)

- análise de demanda e da concorrência

- ações junto a formadores de opinião e órgãos de classe

- elaboração de normas e procedimentos setoriais e organizacionais,regulamento interno,manual de vendas,treinamentos de cunho comercial e motivacional
- avaliação da evolução da venda física e financeira visando a tomada de ações corretivas
- seleção e formatação/reestruturação de equipe de vendas
- elaboração de metas e das ferramentas de controle e gestão das vendas
- elaboração de manual técnico
- abertura de novos mercados
- projetos de expansão
- auditoria interna
- avaliação do nível motivacional
- estratégias de ações de cunho social (blue stamp) e ecológicas(Green stamp)ligadas a marca-Branding

Outras áreas de expertising:administrativa e de gestão empresarial em empresas de grande porte,nacionais e multinacionais, como executivo de primeiro escalão e consultor,no Brasil e no exterior.

Perfil de liderança,trabalho sob pressão,habilidade em negociações, e no comando de equipes.Elaboração de Planejamento Estratégico,Planos de Expansão,Liderança e Gestão. Grande experiência na comercialização de produtos e serviços para o varejo,,home centers,distribuidores e atacadistas.Especialista em Inteligência de Mercado.

Treinamento para diretores,gerentes,supervisores,equipes de vendas e equipes de apoio e administrativa.Escreveu artigos e estudos para sites,revistas e mídia especializada no Brasil e no exterior,entre elas,Paraíba Investments,Venda Mais,Rochas de Qualidade,entre outras...

Segmentos e produtos com que já trabalhei:

- 1) Construção Civil
- 2) Piso em PVC ,(vinílicos)
- 3) Móveis
- 4) ACM
- 5) Mármore e Granitos(Rochas Ornamentais)
- 6) Coifas para cozinhas e exaustores
- 7) Coureiro calçadista(tênis e calçados femininos e masculinos)
- 8) Plásticos
- 9) Material de limpeza
- 10) Químico
- 11) Tintas, acessórios para pintura
- 12) Importação e distribuição
- 13) Vidros,pastilhas
- 14) Revestimentos
- 15) Perfis e Esquadrias de PVC e de alumínio,ACM
- 16) Construção civil

Experiências Profissionais:

Artur Andersen (EUA)(1989 a 1992)

Função: Consultor e Auditor em Gestão Empresarial,Estratégica e Comercial por vários anos.

Consultoria para empresas nas áreas de Planejamento Estratégico,Liderança e Gestão,Projetos de Expansão,Análise de Mercado,Estratégica e Comercial,entre outros.

Grupo Betanin-Divisão de Tintas e Pintura-Construção Civil -RS (1992 até 2000)

Função: Gerente Comercial Nacional

Responsável por uma equipe com dezenas de profissionais, entre Gerentes regionais,representantes comerciais,promotores de vendas e equipes de suporte,em diversas regiões do Brasil,sudeste,centro-oeste,sul,norte e nordeste.

Realização de feiras e eventos.

Elaboração do Planejamento Estratégico de Vendas,Plano de MKT,Mídia e Merchandising. Análise de demanda e da concorrência.

Identificação de nichos e finches de mercado para prospecção.

Seleção,treinamento,orientação para resultados e gerenciamento de campo das equipes e dos clientes á nível Brasil.

Ganhador de diversos prêmios.

Responsável pelas vendas da empresa nas regiões sudeste,centro-oeste,norte e nordeste do Brasil.

GED Consulting-RS (2001 até 2014)

Função:Diretor Comercial e Estratégico,atendendo indústrias e outras empresas como importadores,distribuidores e varejistas.

Auditoria interna.Treinamentos.Elaboração de plane mkt,planejamento estratégico,regulamento interno,metodologias,processos e relatórios gerenciais e de avaliação de todos os setores.Projetos de expansão.

Outras Atividades:

Professor-tutor de faculdade de MKT no RS.

Autor de livros e artigos para revistas como Rochas de

Qualidade,Anamaco,Revenda,Venda Mais,Paraíba Investments,entre outras...

João Pessoa, 23/05/2014

José Guerra