



- **Nome Completo:** Adalberto Bertoli Júnior
- **Data Nascimento:** 04/05/1968
- **Naturalidade:** Jaraguá do Sul/SC
- **Estado Civil:** Casado
- **Endereço:** Rua Carlos Niels, 60 – Vila Nova
- **Cidade/UF:** Jaraguá do Sul/SC
- **Telefones:** Residencial: (47) 3055-3939

Celular: (47) 8877-6867

(em negrito o telefone que prefere ser contatado)

- **E-mail** (particular): adalbertobertoli@terra.com.br
- **Skype:** adalberto2005

SÍNTESE DE QUALIFICAÇÕES

Profissional com larga experiência executiva em gestão estratégica e comercial, com enfoque em redução de custos, melhoria da rentabilidade e ampliação do market share, atuando em empresas nacionais familiares e internacionais e normalmente reportando-se ao Diretor Presidente.

Forte vivência no planejamento, organização, direção e controle das atividades das áreas administrativa e comercial, contemplando as atividades de planejamento estratégico, determinando a estratégia comercial da empresa, determinando os acordos e as condições de venda interna, supervisionando a administração das vendas, coordenando a estratégia de marketing como: lançamento de novos produtos e serviços, acompanhando o mercado, política de preços, seguindo as negociações comerciais de alto nível e as principais contas da empresa.

Habilidade e persistência para introduzir novas culturas corporativas, quebrando paradigmas.

FORMAÇÃO EDUCACIONAL

- **PÓS-GRADUAÇÃO**

Management Estratégico

Universidad de Belgrano – Buenos Aires 2003

- **SUPERIOR**

Administração de Empresas

Fundação Educacional Regional Jaraguense 1992

OUTROS CURSOS E ATIVIDADES

Análise Financeira de Balanço

Anthuerpia Consultoria e Treinamento 2016

MASP Gerencial – Metodologia de Análise e Solução de Problemas

Centro Brasileiro de Gestão 2013

Gestão Financeira do Controle a Decisão

Sebrae 2011

Otimização do Tempo

Sesi 2011

Como Estruturar e Gerenciar o Fluxo de Caixa Financeiro

IBECC – Instituto Brasileiro de Ensino 2010

Mapeamento e Gestão por Processos

Gauss Consultores Associados Ltda. 2010

Licitação na Prática	
C. R. Basso Consultoria	2009
Gestão de Contratos de Terceiros – Orientação, Execução e Garantias	
Sociesc	2008
Seminário de Negociação Efetiva	
Universidad de Belgrano / Buenos Aires	2004
Seminário Internacional de Antropologia Empresarial	
Universidad de Belgrano / Buenos Aires	2003

IDIOMAS

- **Inglês:** intermediário (KNN Idiomas);
- **Espanhol:** Fluente;
- **Italiano:** Básico.

VIAGENS INTERNACIONAIS A NEGÓCIOS

2016 – México – Visita ao Distribuidor para desenvolvimento da estratégia comercial para nova linha de produtos.

2016 – Argentina – Visita a empresas distribuidoras, para desenvolvimento de novo parceiro comercial para o mercado argentino.

2015 – Colômbia – Participação de Congresso de Esterilização em Barranquilla.

2015 – Chile – Negociação para desenvolvimento de um novo distribuidor estratégico para uma linha de produtos específica.

2015 – México – Apoiar o treinamento Técnico/Comercial ministrado às equipes do distribuidor nas 3 unidades (Guadalajara, Monterrey e Ciudad de México).

2015 – Panamá – Conduzir a 1ª Convenção de Vendas Latino Americana da empresa.

2014 – Alemanha – Visitar a feira MEDICA.

2014 – Itália – Convenção Internacional na Matriz da Empresa (Cisa).

2014 – Alemanha – Visitar fornecedor em desenvolvimento.

2014 – Uruguai – Visitar distribuidor e clientes.

2014 – México – Visitar diversos distribuidores para conhecer as empresas e definir qual seria selecionada para atuar com distribuição exclusiva.

2014 – América Central (Panamá, El Salvador, Honduras, Costa Rica e República Dominicana) – Reunião na sede de cada distribuidor para conhecer as suas estruturas, conhecer as características dos mercados e discutir as expectativas para o ano de 2015.

2014 – Colômbia – Participar da feira Meditech em conjunto com o distribuidor.

2014 – Paraguai – Reunião com distribuidor e visita a clientes.

2014 – Peru – Reunião com distribuidor e participação de licitação presencial.

2014 – Costa Rica – Reunião com equipe técnica local e visita a distribuidor.

2014 – Colômbia – Visita a clientes para dar continuidade a projetos levantados na feira Meditech.

2012 - Bolívia: participação como expositor na Expocruz 2012.

2010 – Chile – Desenvolvimento de mercado.

2009 – Estados Unidos: Participação como expositor na Ara Show 2009.

2008 – Estados Unidos: participação como expositor na Ara Show 2008.

1995 – Espanha - Participação em feira.

1995 – França – Participação em feiras.

DADOS PROFISSIONAIS

Consultor Organizacional Autônomo

04/2016 a atual

Prestando consultoria a 3 empresas em Santa Catarina.

Cisa Brasile Ltda.

11/2013 a 04/2016

Diretor Comercial Brasil e América Latina

Menegotti Máquinas e Equip. Ltda.

08/2012 a 10/2013

Gerente Comercial

Resplendor Alimentos Ltda.

11/2011 a 09/2012

Diretor Operacional

Indústrias Vitória Ltda.

12/2006 a 10/2011

Diretor Operacional

Champillois Alimentos Ltda.

03/2006 a 07/2006

Gerente Geral / transferido da Juriti para Champillois

Juriti Alimentos Ltda.

03/2005 a 03/2006

Gerente Comercial / com suporte na gestão

Duas Rodas Argentina S.A.

01/2000 a 09/2004

Gerente Geral

Duas Rodas Industrial Ltda.

02/1986 a 12/1999

Gerente Comercial Mercosul

RESUMO PROFISSIONAL

CISA BRASILE LTDA.

11/2013 a 04/2016

Reporte: Gilson Jorge Teixeira Ramos (Diretor Geral)

Diretor Comercial Brasil e América Latina

Atividades:

- Efetuado a reestruturação da Área Comercial, tanto a nível interno (profissionais com atuação na área comercial interna – operacionais) como externo;
- Implementação de indicadores estratégicos e de desempenho da área comercial;
- Desenvolvimento de novos representantes e distribuidores: Brasil e América Latina;
- Responsável pelas negociações, mantendo a margem de lucro estabelecida no budget da empresa;
- Desenvolvimento de nova estrutura comercial para trabalhar as linhas de consumos, que complementariam as linhas de equipamentos;

- Negociação comercial das grandes contas da empresa, negociando com compradores de grandes grupos e também com presidentes de várias instituições.

Resultados:

- Com a reestruturação da equipe comercial interna, foi obtido uma depuração e redistribuição dos processos operacionais permitindo o remanejamento de 20% do quadro de pessoal da área em questão, para outras áreas da empresa;
- Através da implementação dos indicadores, no 2º mês já houve melhoria nos índices auditados que eram formatados pelas respectivas gerências;
- Ampliação de clientes inativos com ampliação do quadro de Representantes em detrimento de maior visitação;
- Participação da marca em 15 países devido a ampliação de distribuidores na América Latina, permitindo a realização em 2015 da 1ª Convenção Latino Americana de Distribuidores da empresa realizada no Panamá;
- Utilização de uma ferramenta de análise de margem de rentabilidade por pedido, filtrava todos os pedidos que não estavam na alçada dos Gerentes, contribuindo para que a empresa obtivesse em 2015 o melhor resultado dos últimos 10 anos;
- Implementação piloto da sistemática de classificação de contas (clientes), concluindo São Paulo capital, permitindo fazer a delineação de quantidade de visitas por Diretor, Gerente, Vendedor e outras rotinas. Esta sistemática foi apresentada para os demais Representantes na convenção de vendas 2016 e está em processo de implementação nos demais estados do Brasil;
- Implementação de política de crédito para vendas internacionais, através de parceria com banco e seguradora.

MENEGOTTI MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS LTDA.

09/2012 a 10/2013

Reporte: Murilo Schunke (Presidente)

Gerente Comercial

Atividades:

- Responsável pelo desenvolvimento do mercado interno;
- Ampliação do mercado externo com foco na América Latina;
- Revisão das atribuições da área de marketing;
- Estandarização dos processos administrativos pertinentes à área comercial.

Resultados:

- Implementado critério de avaliação de Representantes que não se restringia somente a meta de vendas de equipamentos, mas também em retorno dos orçamentos solicitados, representatividade das vendas de peças de reposição sob a base de equipamentos instalados, ampliando em 13% as vendas de peças de reposição no 1º semestre/2013;
- Com a revisão das atribuições de marketing, passamos a explorar intensamente a pesquisa de satisfação de clientes que permitiu delinear ações que contribuíram para melhorar a imagem da empresa e ampliar os resultados de vendas de peças de reposição.

RESPLENDOR ALIMENTOS LTDA.

11/2011 a 08/2012

Reporte: Adílio Fernandes (Presidente)

Diretor Operacional

Atividades:

- Implementação da Matriz de Polivalência em toda a empresa;
- Implementação de sistema de gestão (ERP) para a empresa;
- Responsável pela contratação de novos colaboradores;
- Administração e redimensionamento da produção;
- Manutenção da lista de preços.

Resultados:

- Através da Matriz de Polivalência se identificou quais tarefas eram suscetíveis a dependências e redirecionando treinamento específico de pessoal, bem como identificados talentos que poderiam ser melhor aproveitados;
- Definir com clareza as funções de cada colaborador, deixando claro pelo que ele seria cobrado;
- Análise e publicação do organograma a todos colaboradores;
- Redução do “turnover” com a implementação de nova metodologia interna de contratação;
- Melhoria de vários processos internos em detrimento do processo de implementação do sistema de gestão ter sido iniciado;
- Foi eliminado os produtos que não apresentavam boa margem para a empresa.

INDÚSTRIAS VITÓRIA LTDA.

12/2006 a 10/2011

Reporte: Conselho Administrativo

Diretor Operacional

Atividades:

- Implementar reestruturação geral na empresa no momento de transição familiar;
- Sócio Administrador e procurador da empresa;
- Desenvolvimento e implementação do novo organograma;
- Responsável pelas Áreas Administrativa, Financeira, Compras, Produção, T.I. e R.H., ficando a cargo de 2 sócios as Áreas Comercial e Desenvolvimento;
- Elaborar premissas para a condução do Orçamento X Metas anuais para a empresa em conjunto com o Conselho de Administração.

Resultados:

- Implementação do Lean Manufacturing, permitindo melhor utilização do capital de giro através da redução do prazo médio de estoques de 42 dias para 23 dias;
- Implementação do Conselho de Administração com a inserção de um profissional externo para ser o Presidente do Conselho;

- Melhoria da qualidade do prazo de pagamento concedido anteriormente ao mercado, vinculando melhores prazos ao mix de vendas e pontualidade nos pagamentos;
- Redução do percentual de comissão da equipe externa de vendas, atrelando percentual de comissão a preços e prazos praticados;
- Desenvolvimento do projeto para vendas e-commerce;
- Redefinição da política de atribuição dos valores dos Pró-labores dos Sócios e Gestores;
- Implementação de reunião mensal para apresentação dos indicadores por áreas para todas as lideranças e supervisões da empresa;
- Implementado ferramenta visual para todos os colaboradores de apresentação mensal dos resultados vinculados à produtividade e uma apresentação semestral em sala, obtendo assim maior comprometimento dos colaboradores e contribuindo para que a produtividade passasse de 57% para 75%;
- Redução dos custos através da otimização de processos e ajuste do mix de vendas, dando uma tratativa distinta para pedidos de itens especiais com vínculo a volume e preço adquirido;
- Conseguimos uma redução substancial das horas extras, fazendo com que o custo de pessoal passasse de 27,47% para 19,34%;
- Aumento da margem de contribuição total de 29,20% para 36,10% em 2010;
- Redução da inadimplência de 12% para 4,5%.

CHAMPILOIS ALIMENTOS LTDA.

03/2006 a 07/2006

Reporte: Diether Werninghaus (Presidente)

Gerente Geral

Atividades:

- Reestruturação geral da empresa;
- Formar os preços de venda;
- Renegociação de amortização de passivo com fornecedores.

Resultados:

- No 1º mês foram padronizadas as embalagens comercializadas e no 2º mês foi duplicado a produtividade. O aumento da produtividade se deu pelo controle cruzado do apontamento da colheita;
- Redução das horas-extras em 60%;
- Redução do consumo de energia elétrica em 57% no 3º mês de trabalho;
- Aumento do faturamento da empresa em 22% no 3º mês de trabalho;
- Com o aumento de produtividade se obteve a redução dos custos e melhoria da competitividade no mercado;
- Ampliação da força de vendas inserindo o produto no Estado de SP, pois a empresa anteriormente só atuava em Santa Catarina.

JURITI ALIMENTOS LTDA.

03/2005 a 03/2006

Reporte: Diether Werninghaus (Presidente)

Gerente Comercial

Atividades:

- Desenvolvimento de mercado através de visitas a clientes, acompanhando Representantes;
- Procurador da empresa e apoiador da gestão – Administrativa/Financeira (negociação com bancos e fornecedores);
- Responsável pela equipe de Custos da empresa;
- Definir os critérios (margens) para a formação de preços de vendas;
- Participação ativa nas compras, efetuando a negociação com os principais fornecedores, bem como desenvolvendo fornecedores alternativos em outros países da América do Sul.

Resultados:

- Foi revisado todos os contratos de representação e colocado todas as pendências identificadas em dia;
- Redução do passivo da empresa junto a fornecedores;

- Consegui melhorar a margem de rentabilidade junto aos 3 principais clientes, trabalhando com negociações para entregas futuras através da obtenção de pedidos em carteira.

DUAS RODAS ARGENTINA S.A.

01/2000 a 09/2004

Reporte: Leonardo F. Zipf (Presidente Duas Rodas Industrial / Brasil)

Gerente Geral

Atividades:

- Como Gerente Geral era responsável pelo gerenciamento da empresa (definição de estratégia, definição do foco de atuação, levantamento do Market Share, etc);
- Organizar e realizar as Convenções de Vendas;
- Efetuar visitas regulares a clientes, para a apresentação de projetos e tendências;
- Responsável também pelas Áreas Produtiva, Financeira, Compras, Recursos Humanos, T.I., Desenvolvimento e Comercial.

Resultados:

- Desenvolvi e implementei estratégia para atender outros países (Paraguai, Bolívia, Uruguai e Peru) com produtos produzidos na Argentina;
- Em menos de 1 ano de atuação, passamos de uma distribuidora para uma indústria;
- Consegui posicionar a empresa entre as 3 melhores empresas do segmento de matérias-primas para sorvetes, durante a crise onde houve a mudança de três Presidentes da República, dando enfoque na comercialização em pesos argentinos e não em dólar;
- Gerar receita suficiente para comprar um terreno destinado para construir a nova unidade da empresa em um parque industrial;
- Redução do nível de inadimplência de 13% para 0,19% no ano de 2003;

- Implementação no calendário anual da empresa, um treinamento para indústrias argentinas de sorvetes, onde participaram aproximadamente 100 pessoas, sendo que o treinamento era realizado nas dependências da casa matriz (Brasil).

DUAS RODAS INDUSTRIAL S.A.

02/1986 a 12/1999

Reporte: Leonardo F. Zipf (Presidente)

Gerente Comercial Mercosul

Atividades:

- Desenvolvimento dos mercados correspondentes aos países do Mercosul;
- Realizava treinamento técnico e comercial, junto a clientes, nos países do Mercosul;
- Efetuava a emissão da Fatura Proforma para os negócios junto aos países do Mercosul.

Resultados:

- Consegui desenvolver Representantes para a empresa em todos os países.

EXPECTATIVA SALARIAL

- **Salário:** A combinar;
- **PPR:** A combinar;
- **Benefícios:** A combinar.

Data de Preenchimento: 10/10/2016.