

Rodrigo Almeida Sampaio

39 anos - brasileiro - Casado - 1 filho - Rua Eduardo Miers 102 Apto 604
Atiradores Joinville, SC 📠 (047) 98821-5418 res. Email: sampaio.rodrigo@gmail.com

OBJETIVO: ÁREA DE PLANEJAMENTO

SÍNTESE DAS QUALIFICAÇÕES

- ☐ Experiência de 12 anos em Planejamento Integrado (S&OP) e Gestão da Demanda e simulações de resultados (DRE) atuando em organizações do segmento da construção civil e têxtil;
- ☐ Profissional com habilidade em quebras de paradigmas, crítico, analítico, com fácil adaptação a ambientes voláteis e sob pressão, liderança e trabalho em equipe com foco na área de planejamento.

PRINCIPAIS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS:

- ✓ Implementação, desenho e gestão do processo de *Sales and Operations Planning, Consensus Meeting (S/O)* e validação dos cenários da operação, financeiro e comercial com suporte de BI e APS;
- ✓ Simulações de Resultado Econômico a partir do cenário definido no processo de (S&OP)
- ✓ Gestão de sequenciamento da manufatura através de sistemas de capacidade finita (*Schedulling – Preactor/Siemens*) para identificação de ociosidade e gargalos e ATP (*Available to promise*);
- ✓ Conhecimento em MRP SAP – (Execução e planos tático/estratégico); e gestão de estoques a partir da definição de níveis de serviço (k);
- ✓ Coordenação da área de *Order Management* definindo prioridades, políticas de atendimento e *follow up* de pedidos (fábrica/comercial);
- ✓ Gestão de projetos focado em segmentação de mercado, experiência em BI - *Business Intelligence* – BW/SAP , *Qlik View/Sense e Cognos*;
- ✓ Implementação de KPI's visando gerir processo de planejamento para eficiente tomada de decisão

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- ☐ PDD - Programa de Desenvolvimento de Dirigentes – Fundação Dom Cabral (Em andamento)
- ☐ MBA EXECUTIVO/ INPG
- ☐ Graduação em Administração de Empresas / Universidade Mackenzie/SP

IDIOMAS

- ☐ Inglês Avançado
- ☐ Espanhol Avançado

HISTÓRICO PROFISSIONAL

HACO – INDÚSTRIA TEXTIL – (Set/14 à Atual)

Gestor Corporativo de Planejamento

- ☐ Reporte ao Diretor de Operações, responsável pelo planejamento das quatro unidades de negócio da matriz em Blumenau e gestão do balanceamento de capacidade das demais filiais;
- ☐ Gestão do processo de S&OP da operação no Brasil;
- ☐ Implementação das políticas de estoque e nível de serviço por segmento;
- ☐ Resultados: OTIF (*On time in Full*) acima de 90%
- ☐ Redução dos prazos de entrega em 20%
- ☐ Cumprimento de 96% de atendimento às demandas comerciais (clientes)

PSF – SISTEMAS DE FIXAÇÃO – (Mar/2014 – Jul/14)

Gestor de Planejamento Comercial

- Reporte ao Diretor Geral da Matriz Europeia, responsável pelo estudo de viabilidade de abertura e operação de centro de distribuição na América do Sul;
- Desenho da estratégia e planejamento de vendas e operação da cadeia de abastecimento (volume x horizonte de programação);
- Implementação das políticas de nível de estoque e de serviço por segmento;
- Definição do mix de produtos (800 *SKU's* - importação), segmento/clientes alvo;
- Formação e definição de custo e preços de venda;
- Prospecção de clientes perfil indústria com pedidos em *Backlog* (R\$ 1,1 mi)

CIA. INDUSTRIAL H. CARLOS SCHNEIDER – (Abr/2007 – Mar/2014)

Coordenador de Planejamento Corporativo, S&OP e Administração de Vendas

- Desenho do Processo de S&OP, Gestão da Demanda e redefinição de papéis e responsabilidades na área de administração de vendas;
- Revisão do Portfólio de Produtos e do processo de *Phase-In* e *Phase-Out*. Redução de 35% no *Stockout* quando do lançamento de produtos (+R\$ 250k) e redução de 15% no volume de estoque sem giro em 2013; (-1,2 mi)
- Implantação de APS (*Neogrid*) para suporte ao planejamento colaborativo. Redução do MAPE de 45% para 30%
- Desenho e implantação de ferramenta de análise de capacidade finita (*Schedulling*), tendo como objetivo informar datas de atendimento confiáveis à área comercial - ATP;
- *Follow up* de pedidos e negociação frequente com a produção buscando o cumprimento dos prazos informados;
- Conhecimento em MRP/SAP - Planejamento de Produção nos níveis de execução e Tático/Estratégico identificando gargalos e ociosidades de curto, médio e longo prazo;
- Reestruturação da área de Administração de Vendas com foco na gestão de ordens, inteligência de mercado e suporte para a equipe comercial. Aumento do indicador OTIF em 30% e criação de 150 novos itens desenvolvidos através da captação das informações mercadológicas gerando um faturamento adicional de R\$ 150k (2012) e R\$ 250k (2013);
- Gestão do portfólio de produtos e do cadastro de clientes;
- Estudo de Viabilidade de Centro Distribuição SP e definição da estratégia de *ressuprimento*, (incremento de Faturamento de R\$ 2,5 mi - 2013);
- Gestão de equipe de 5 colaboradores.

ANHANGUERA EDUCACIONAL – (Jun/2005 – Mai/2009)

Professor de Economia e Planejamento Estratégico

AMANCO BRASIL – (Set/2001 – Abr/2007)

Especialista em Gestão de Demanda e Inteligência de Mercado

- Desenho do processo - Amanco PIVO - Planejamento Integrado de Vendas e Operações em conjunto com a consultoria Axia;
- Implantação do (DP/APO) para suporte ao desenho Amanco - PIVO;
- Gestão do processo e indicadores do PIVO – aumento da disponibilidade de estoque de 70% para 95%
- Implantação do OTIF com aumento de 20% no nível de serviço nos itens dos segmentos de infraestrutura e irrigação (demanda volátil)

SKY GLOBOSAT – (Jul/2000 – Mai/2001)

Analista de Planejamento Comercial

- Planejamento da cadeia para atendimento com o objetivo do nível de serviço de 99%;
- Análise do potencial das regiões sul e sudeste;
- Monitoramento das ações dos concorrentes e impacto das variáveis externas no planejamento;

VOLKSWAGEN DO BRASIL – (Jul/1999 – Jul/2000)

Estagiário de Custos

- Apuração de CPV e conciliações contábeis;

CURSOS

APICS – CS&OP-P – Achain – 2016– 16 horas

Gestão de Custos e Formação de Preços de Venda – Fundação Dom Cabral - 2016 - 44 horas

S&OP – Tendências e Melhores Práticas – Accenture – 2014 – 8 horas

Planejamento Colaborativo S&OP - Coppead UFRJ – 2013 – 16 horas

Planejamento/Gestão de Demanda – Copppead UFRJ – 2013 – 16 horas

Gestão de Estoques/Atendimento - Ilos/SP – 2012 – 16 horas Gestão da Cadeia de Suprimentos Ilos/SP - 2012 16 horas

Planejamento de Produção –Sociesc/SC - 2013 – 40 horas Lean Manufacturing Lean Consultores – SC - 2011 – 8 horas Dashboard´s – C-Exc/SP - 2010 – 16 horas