

CURRICULUM VITAE

Nome: CARLOS AUGUSTO DOS SANTOS

Endereço: Rua Modesto Fernandes Vieira, nº 205 - apartamento 42, Itajaí / SC

Data de nascimento: 21/04/1972

Fone: (48) 8814-8661

E-mail: carlosaugusto.santos@icloud.com

<http://br.linkedin.com/in/carlosaugustodossantos>

OBJETIVO: Gestão da Área Comercial

RESUMO QUALIFICAÇÕES

- Profissional com atuação desde 1993 na área de Comercial, com resultados duradouros no **Planejamento e Organização**, em suas próprias atividades, do seu grupo e nas organizações, estabelecendo metas mensuráveis e cumprindo-as com eficácia.
- Gerenciamento do processo de **Planejamento Estratégico**, desde desenvolvimento novos mercados, à implantação e reestruturação de filiais.
- Experiência na **Negociação, Fechamento e Gestão** de contratos para indústrias dos segmentos, siderúrgicos, automotivo, tratores, autopeças, alimentícias, medicamentos, têxtil e terraplanagem.
- Domínio da **Capacidade de Liderança**, atraindo o grupo a aceitar ideias e influenciando de forma positiva os entendimentos e comportamentos, visando atingimento um objetivo específico.
- **Conhecimento do produto e do mercado** dentro da região sul do Brasil, com introdução de novos produtos e serviços.
- Atenção para o **Desenvolvimento Constante**, buscando conhecer seu mercado, seus produtos e seus clientes, incluindo participação em **Programas de Treinamento e Desenvolvimento**.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

TRANSPOTECH Peças e Serviços Ltda.

Janeiro / 14 - Setembro /15

(Empresa de capital nacional representante da Still Empilhadeiras, Link-Belt Excavators, Ammann)

Gerente Comercial - Link-Belt Excavators - Santa Catarina e Rio Grande do Sul

Reporte ao diretor presidente, responsável por equipe de 08 profissionais.

- Responsável pela operação linha Link-Belt Excavators e Ammann no estado de Santa Catarina e Rio Grande do Sul.
- Implantação e desenvolvimento de equipe comercial.
- Estruturação do pós-vendas.
- Plano de cobertura.
- Startup da operação.
- Relacionamento com a fábrica.
- Responsável pela gestão das Key Account.

TAURON Máquinas Ltda.**Fevereiro / 12 – Janeiro /14***(Empresa de capital nacional representante da John Deere Construction)***Gerente - Santa Catarina.**

Reporte ao diretor geral, responsável por equipe de 15 profissionais.

- Responsável pela operação no estado de Santa Catarina, comercial, serviços e administração.
- Implantação e desenvolvimento de equipe comercial.
- Plano de cobertura.
- Relatórios gerenciais apresentados a diretoria.
- Responsável pela gestão das Key Account.
- Desenvolvimento de novos mercados.
- Implantação do software Apollo

PESA – Paraná Equipamentos S/A**Janeiro/ 00 – Setembro/11***(Empresa de capital nacional representante da Caterpillar para a região sul, com faturamento de R\$ 750 milhões / Ano)***Gerente Corporativo - RENTAL**

Reporte ao diretor comercial, responsável por equipe de 50 profissionais.

- Responsável pelas vendas e locação de equipamentos para movimentação de cargas e terraplanagem nos estados do Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina.
- Desenvolvimento de clientes como: Gerdau, MWM, AGCO e Saint Gobain entre outros.
- Reestruturação da filial de Porto Alegre, elevando o faturamento de 500% no período de 5 anos.
- Startup da filial de Joinville, implantando a loja modelo da Caterpillar.
- Aumento da margem de lucro de 5% através do planejamento do roll out dos ativos de frota.
- Desenvolvimento de novos fornecedores resultando na redução de 100 % do tempo de espera de deslocamento do inventário.
- Implantação do software IRS (Integrated Rental Systems) obtendo maior utilização física e financeira do estoque.
- Participação na implantação do sistema Datasul na empresa.
- Desenvolvimento de controles de cobertura da região, racionalizando o deslocamento dos consultores de vendas.
- Relatórios gerenciais, apresentados a diretoria.
- Responsável pela gestão das Key Account.
- Formação e desenvolvimento de equipe comercial.

Dental Advance Ltda. – Florianópolis/SC**Abril/97 - Setembro/98***(Empresa de capital nacional de material odontológico, faturamento de R\$ 2 milhões/Ano)***Gerente de Vendas**

Reporte ao Diretor Proprietário, gerenciamento de equipe com 5 colaboradores.

- Responsável pelas áreas Comerciais, Financeira, Administração, Tecnologia da Informação.
- Administração do recebimento de mercadorias e estoques, assegurando os processos de compras e entradas de mercadorias e serviços, avaliação de inventários e políticas de reposição de estoques e necessidades de logística.

Linck Equipamentos Rodoviários e Ind. S/A – Florianópolis/SC **Outubro/93 - Agosto/95**
(Empresa de capital nacional, distribuidor da marca Volvo para a região sul, faturamento de R\$ 180 milhões /Ano)

Vendedor Externo

- Venda e locação de máquinas.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Pós-graduação Lato Sensu - Gestão de Marketing – Unisul – Universidade do Sul de Santa Catarina.
- em andamento – Término 10/2015.

Bacharel em Administração – Unisul – Universidade do Sul de Santa Catarina.

Tecnólogo em Gestão Estratégica das Organizações.
– Foco Gestão Financeira – Unisul – Universidade do Sul de Santa Catarina.

VIAGENS INTERNACIONAIS

JOHN DEERE - Moline - USA - September /2012.

JLG Industries - - McConnellsburg, Pennsylvania - USA - July/2011.

GENIE Industries - Redmond, Washington - USA - September/2010.

CONEXPO-CON/AGG - Las Vegas - USA - March /2008.

IDIOMA

Inglês.

OBSERVAÇÃO

Disponibilidade de viagens, mudança de cidade e estado.

Itajaí, Setembro de 2015