

CURRICULUM VITAE

DADOS PESSOAIS

Leandro de Freitas.

36 anos – Brasileiro – Solteiro.

Residência Rua José Gall, 1089, apto. 902, CEP.: 88310-300, Bairro Ressacada, Itajaí/SC.

Telefone: Cel. +55 47 9965-7949.

E' mail: leandro_de_freitas@hotmail.com

OBJETIVO

Atuar em áreas de coordenação ou supervisão de pessoas, processos comerciais, administrativos, financeiros e/ou industriais ocupando cargos estratégicos, desafiadores, que possam proporcionar desenvolvimento e evolução profissional.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

2011 / I – 7º período (matrícula trancada) em Direito pela UNIVALI – Universidade do Vale do Itajaí.

2006 / II – Pós-graduado em Tecnologias da Engenharia de Produção pelo IST – Instituto Superior Tupy (SOCIESC – Sociedade Educacional de Santa Catarina).

2004 / I – Bacharel em Administração de Empresas pela UNIVALI – Universidade do Vale do Itajaí.

RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

- Atuei como Gerente Geral em uma empresa familiar de beneficiamento de fibras siliconadas, responsável pelo administrativo, financeiro, recursos humanos, compras, comercial, faturamento, produção.

- Atuei também como Negociador Corporativo de uma das maiores empresas de alimentos do mundo (BRF Brasil Foods), e no projeto de sinergia da área de suprimentos de umas das maiores incorporações julgadas pelo CADE (Perdigão/Sadia). Volume negociado (carteira): R\$ 200 milhões / 92 mil materiais / 54 grupos de mercadorias e R\$25 milhões saving.

- Fui responsável pela implantação de um setor de Planejamento e Controle da Produção-PCP em uma empresa de médio porte.

- Atuei com Operador Mesa de Negócios (Setor Vendas Regional Sul) em uma empresa de grande porte no segmento de alimentos.

- Fui Auxiliar Administrativo no setor Gerência Industrial em uma empresa de médio porte no segmento de alimentos.

- Atuei no setor financeiro – Contas à Receber, Crédito e Cobrança em uma empresa de médio porte no segmento de distribuição.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

IMPERIUM fibras. – De agosto de 2012 à outubro 2015.

Empresa de pequeno porte no segmento indústria.

Setor Gerência Executiva – Gerente Geral.

- **administrativo / financeiro** (definição rotinas administrativas, estudo da estrutura organizacional, controle contas à pagar e contas à receber, análise de crédito, análise carteira inadimplente, negociações com inadimplentes);
- **recursos humanos** (recrutamento e seleção de mão-de-obra administrativo, produção, contratações, demissões, folha de pagamento);

- **suprimentos / compras** (estruturação de estratégias de compras, estudo perfil de fornecedores, estudo mercado fornecedor, gestão relacionamento com fornecedores, desenvolvimento de fornecedores, compras matérias-primas, embalagens, materiais de expediente/escritório);
- **comercial / faturamento / produção** (atendimento clientes, análise de cadastro de clientes potenciais, monitoramento comportamento compra clientes, estruturação de estratégias de abordagem ao mercado, desenvolvimento rotinas comerciais, pesquisas de mercado, concorrentes, clientes, acompanhamento meta x realizado, *follow up* da carteira de pedidos (produtos acabados), visita técnica a clientes, negociação logística e/ou comercial visando atendimento cliente, controle de inventário geral da área industrial (matéria-prima, subprodutos, produtos acabados), negociação cliente externo e interno (logística, transporte);

BRF – Brasil Foods S/A. – De março 2005 à dezembro de 2011.

Empresa de grande porte no segmento de alimentos.

De janeiro 2011 / Setor Suprimentos – Compras de Materiais Indiretos-M.R.O. – Comprador Corporativo.

Pós Projeto Integração Suprimentos SADIA/PERDIGÃO.

Negociador Especialista - Segmento Específicos.

Volume negociado: R\$ 75 milhões / 35 mil materiais / 65 grupos de mercadorias.

- mesmas atribuições citadas anteriormente, porém, focado no Segmento Específicos e outros classificados como complexos para Grupo BRF.

De janeiro à setembro 2010 / Setor Suprimentos – Compras de Materiais Indiretos-M.R.O. – Comprador Corporativo.

Projeto Integração Suprimentos SADIA/PERDIGÃO.

Volume negociado: R\$ 200 milhões / 92 mil materiais / 54 grupos de mercadorias.

- agente de promoção de sinergia equipe e pares SADIA;
- estruturação de *baselines* materiais indiretos M.R.O.;
- definições *mix* / segmentos a serem negociados;
- análise e definições de fornecedores a participarem RFQ;
- estruturação de estratégias de abordagem ao mercado;
- estruturação de RFQ (*Request for Quotation*);
- negociação / fechamentos de vários segmentos de compras M.R.O.;

Maio 2008 / Setor Suprimentos – Compras de Materiais Indiretos-M.R.O. – Comprador Corporativo.

Volume sob minha responsabilidade: R\$ 84 milhões / 53 mil materiais / 25 grupos de mercadorias.

- negociação de contratos corporativos de fornecimento;
- gestão de contratos corporativos de fornecimento;
- gestão de diversos segmentos de compras M.R.O.;
- gestão relacionamento com fornecedores;
- estruturação de estratégias de compras;
- desenvolvimento de fornecedores;
- estudo perfil de fornecedores;
- estudo mercado fornecedor;
- visitas técnicas unidades do Grupo BRF;
- visitas técnicas fornecedores;

De março 2005 à abril 2008

Setor Gestão de Pedidos Mercado Interno – Técnico Administrativo II.

- *follow up* da carteira de pedidos (produtos acabados);
- análise carteira de pedidos e posicionamento filiais;
- negociação logística e/ou comercial visando atendimento cliente;
- desenvolvimento rotinas administrativas, relatórios, planilhas, etc.

ARTEPLAS - Artefatos de Plásticos LTDA. - De agosto 2003 à janeiro 2005.

Empresa de médio porte no segmento indústria.

Responsável pela implantação de um setor de Planejamento e Controle da Produção - PCP.

- desenvolvimento Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) na área de administração financeira com ênfase em Custos onde identificou-se a necessidade de um setor de PCP;
- estudo da estrutura organizacional;
- diagnóstico industrial;
- estudo do *layout* industrial;
- levantamento fichas técnicas dos produtos acabados;
- enquadramento das informações levantadas e estudadas no sistema Microsiga PROTHEUS;
- estudo, orçamento, definição de ferramentas utilizadas no processo de PCP;
- reorganização centros de custos área industrial;
- reorganização organograma industrial;
- definição rotinas administrativas;
- recrutamento de mão-de-obra para área PCP;
- inventário geral da área industrial (matéria-prima, sub-produtos, produtos acabados);
- simulação sistema em ambiente real.

Seara Alimentos S/A. - De agosto 2002 à dezembro 2002.

Empresa de grande porte no segmento de alimentos.

Setor Vendas Regional Sul - Assistente de vendas (Operador mesa de negócios).

- suporte ao negócio;
- acompanhamento meta x realizado;
- negociação cliente externo e interno (logística, transporte);
- visita técnica a clientes;
- visita técnica a abatedouro.

GDC Alimentos S/A (Gomes da Costa). - De abril 2000 à janeiro 2002.

Empresa de médio porte no segmento de alimentos.

Setor Gerência Industrial - Aux. Administrativo.

- desenvolvimento de rotinas administrativas Gerência Industrial;
- solicitação e acompanhamento de recrutamento e seleção para área;
- coordenação de movimentação interna de pessoal;
- controle fluxo operacional (efetivo x posto de trabalho);
- balanceamento efetivo (n.º de pessoas x posto de trabalho).

J.V.T. - Distribuidora de Produtos Pessoais. - De março 1999 à março 2000.

Empresa de médio porte no segmento de distribuição.

Setor Financeiro - Contas à Receber, Crédito e Cobrança.

- recepção pagamentos clientes (via malote);
- baixa de cobranças;
- atendimento clientes;
- controle caixa contas à receber;
- análise carteira de pendências;
- cobrança via telefone;
- análise de cadastro de clientes potenciais;
- monitoramento comportamento compra clientes;
- análise de crédito.

Revimar - Distribuidora de Jornais e Revistas. - De abril 1998 à dezembro 1998.

Empresa exclusiva na região em distribuição de publicações da Editora Abril.

Setor de Expedição - Aux. de Expedição.

- atendimento clientes;
- recepção e despachos de produtos;
- conferência de produtos recebidos e enviados.

VISITAS TÉCNICAS E VIAGENS INTERNACIONAIS

2009 – CGE Distribuição (Paris/Ilha de França-França): Centro de Distribuição de Materiais Elétricos do Grupo Sonepar France.

2009 – PHILIPS Lighting (Roosendaal/Brabante do Norte-Holanda): Planta Industrial de Lâmpadas da Philips.

2009 – SIEMENS Automation (Amberg/Baviera-Alemanha): Planta Industrial de CLP a Siemens Automation.

2008 – SKF da Argentina (Tortuguitas/Buenos Aires-Argentina): Indústria Sueca especializada em produzir rolamentos.

2008 – SKF do Brasil (Cajamar/SP-Brasil): Indústria Sueca especializada em produzir rolamentos.

2008 – NSK do Brasil (Suzano/SP-Brasil): Indústria Japonesa especializada em produzir rolamentos.

2008 – General Motors do Brasil (São Caetano do Sul/SP-Brasil): Indústria Americana especializada em produzir automóveis.

2008 – Toyota do Brasil (São Bernardo do Campo/SP-Brasil): Indústria Japonesa especializada em produzir automóveis.

CURSOS

2009 – **Negociação Avançada para Compradores** – 16 h/aula.

Integração Escola de Negócios.

2008 – **Administração e Gestão de Compras e Suprimentos** – 8 h/aula.

EP – Treinamentos.

2007 – **Programa Gosto por Servir** (CC&G Consultores Associados – Treinamentos (Programa Treinamento Perdígão):

- **Perdigão In Concert mód V** – 4 h/aula.
- **Trabalho em Equipe mód IV** – 8 h/aula.
- **Comunicação e Feedback mód III** – 8 h/aula.
- **Gosto por Servir mód II** – 8 h/aula.
- **Tecendo Novos Desafios mód I** – 8 h/aula.

2007 – **Programa de Formação de Facilitadores Internos** – 24 h/aula.

Consultoria Discover – Treinamentos (Programa Treinamento Perdígão).

2006 – **Negociação de Alta Performance** – 16 h/aula.

GLOBAL – Treinamentos (Programa Treinamento Perdígão).

2004 – **Gestão Estratégica de Custos** – Curso on-line.

HSMeducation – Programa de Capacitação Gerencial.

2004 – **Competição e Estratégia** – Curso on-line.

HSMeducation – Programa de Capacitação Gerencial.

2003 – **Planejamento, Programação e Controle da Produção** – 12 h/aula.

SENAC – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial.

2001 – **Mini curso de Logística** – 4 h/aula.

TRADE JÚNIOR – Acessória e Consultoria em Comércio Exterior.

1999 – **“Parceria no Desempenho”** 6 h/aula.

SCI – EQUIFAX.

1999 – **“Planos de Negócios”** – 12 h/aula.

SEBRAE – Serviço de Apoio as Micros e Pequenas Empresas de Santa Catarina.

1998 – **Relações Humanas no Trabalho** – 15 h/aula.

SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial.

1997 – **Serviços Administrativos com Informática** – 410 h/aula.

SENAC – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial.

1995 – **Usuário de micro computador em Windows, Word, Excel** – 114 h/aula.

CDI – Centro de Desenvolvimento à Informática.

IDIOMAS

2014 – **Inglês básico** (Escola Rockfeller).

2015 – Desde setembro/2014 **Inglês Intensivo** (Escola Blessed Life, programa de aulas diárias durante meses para desenvolver o idioma).

OUTROS

2006 /2005 – Nomeado como Suplente no **Conselho de Administração Superior – CAS** da Universidade do Vale do Itajaí com mandato até setembro/2008.

OBJETIVOS FUTUROS

Buscar qualificações profissionais, no intento de diferenciar-se no mercado de recursos humanos e de trabalho e de estar competitivo e preparado à altura dos desafios e oportunidades propostos pela organização em que estiver atuando.

Itajaí, (SC). Janeiro 2016.

Adm. Leandro de Freitas
CRA/SC RP – 10501

REFERÊNCIAS PROFISSIONAIS

Assim dada sua apreciação, considerando-me qualificado/competitivo, ao oportunizar-me a fazer parte a alguma indicação relaciona-se abaixo minhas referências pessoais, a saber:

- Jefferson Ângelo Thomaz – Ex Coordenador de Suprimentos e atual Gerente de Engenharia da BRF / Celular (48) 8844-1331 / (47) 9964-6962 / (41) 8770-0007 / (51) 9269-5128 / (51) 9612-7807

- João Batista Oneda – Diretor de *Supply* Internacional / Logística BRF / Celular (47) 8836-6155 / 9924-9915 / (11) 97609-1764

- Jair Ceroni – Negociador Corporativo BRF / Celular (41) 9964-1482

- Eron Antunes – Negociador Corporativo Lactalis / Celular (47) 9790-3539

- Leandro Michelin – Negociador Corporativo BRF / Celular (41) 9271-4110

- Silvio Irizawa – Gerente de Manutenção BRF / (64) 8117-6239 / 9279-4537

- Valdecir Martins – Gerente de Compras de Grãos BRF / Celular (41) 8740-1713 / (47) 9945-7103