

# Curriculum Vitae

**ANDRÉ LUIS FURTADO – 32 ANOS – CASADO – 3 FILHOS**  
**R: PEDRO CAMILO VICENTE, 48 – CORDEIROS – ITAJAÍ/SC**  
**CEP: 88.310-050**

**TEL:** (47) 3083-1900 / (047) 9948-8677 / (47) 9720-0133 / 3346-2457

**E-MAIL:** [andre.furtado@hotmail.com.br](mailto:andre.furtado@hotmail.com.br)

**Linkedin:** [br.linkedin.com/pub/andré-luis-furtado/4a/286/9](https://br.linkedin.com/pub/andré-luis-furtado/4a/286/9)

**Skype:** [Andre.furtado.ims](https://www.skype.com/user/Andre.furtado.ims)

---

*Comercial, Industrial, logística, Comex e Administrativo.*

---

## **Formação Acadêmica:**

BACHAREL EM DIREITO – Faculdade Avantis (Incompleto) - 2015

BACHAREL EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS – Faculdade UNOPAR – 2016

## **Idiomas:**

Inglês – Aulas Particulares e Open English – 2013 – INICIANTE

Espanhol – CCAA (1 ano) – Intermediário

---

## **Qualificações e Atividades Complementares:**

2015 – Direito Internacional Privado – Relações de Direito empregados no Comércio Exterior;

2015 – Direito Comercial I – Univali – 32 Horas;

2014 – Lean manufacturing – Manufatura Enxuta (Módulo 01 ao 03) - PERFIMEC S.A;

2013 – Sistemas Hidráulicos e CLP's – Siemens (Módulo 01 ao 04) – Maplo Training – Macaé RJ

2013 – Treinamento de Negócios em Âmbito Mercosul – Estaleiro OXNAVAL RJ – Pelotas RS;

2013 – AutoCad 2D/3D – Elite treinamento;

2012 -- Normativas do NR05, NR06, NR12, NR13, NR18, NR33, NR35 – Carlos Bordin (Téc. Segurança);

2012—Gestão e Planejamento de sistemas Pneumáticos - Módulo 01/02 – Maplo Training – Macaé RJ

2012 – Supervisão da Qualidade – The Quality offshore – ESTALEIRO OXNAVAL RJ–Pelotas RS;

2012 – Cursos Consultoria empresarial (FIESP) SP - 72 Horas;

2012 – Cursos de redução de custo na manufatura (FIESP) SP – 72 Horas;

2011 – Curso e implementação de 5S na Metalúrgica BARILE/SP;

2011 – Treinamento Energia on-line – Hidráulica e Pneumática Básica (Cursos básicos) – BARILE SP

2010 – Cursos de Gestão de Negócios;

2010 – Curso auditor ISO 9001 e 14000 – The business Training – Metalúrgica Barile – SP;

2011 – Curso de QSMS (Qualidade, Segurança no Trabalho, Meio Ambiente e Sustentabilidade) Metalúrgica BARILE – SP;

2009 – Cursos logística integrada ligada ao comércio exterior (JVS Logística);

2007 – Curso em Planejamento estratégico e gestão de negócios (JVS Logística);

2007 – Cursos interno Eldorado Cartazes – Gestão comercial/ Gestão de vendas e negócios;

2005 e 2006 – Cursos internos na área de vendas, abordagem, prospecção de mercado entre outras especificações da área comercial.

---

## **Experiência Profissional:**

**Empresa: Master Steel Metalúrgica Ltda.**

**Cargo: Gerente Geral**

**Atividade(s) Principal(s):**Atuação nos segmentos: Óleo e Gás, Indústrias químicas, Petroquímicas, Metal mecânico, Papel e celulose, Mineração e alimentos. Consultoria técnica para empresas dos Diversos ramos de Armazenamento e distribuição de Combustíveis nos quesitos de Engenharia, gerenciamento e acompanhamento de obras desde a fase do projeto até o startup (*início da operação*), com relatórios técnicos, laudos e ART's. Vistorias técnicas com emissão de relatórios técnicos, Requalificação de terminais, bases de distribuição de combustíveis e TRR's, Pintura de tanques, oleodutos entre outro dentro das normas vigentes.

Transformação da equipe de vendas com elaboração de metas dentro dos projetos de crescimentos respeitando o ponto de equilíbrio e seus pormenores. Elaboração do conceito de funil de vendas, clientes suspeitos, fechamento de vendas, elaboração de propostas técnicas comerciais dentro dos requisitos pré-estabelecidos pelo mercado.

**Segmento: Naval, industrial, pesqueiro, metalúrgico, metal mecânico e Oil & Gas.**

**Período: 2015/2016**

**Empresa: Perfimec S.A – Processamento de Aço.**

**Cargo: Vendedor Externo**

**Atividade(s) Principal(s):** Desenvolver o mercado de Itajaí e região. Prospecção e venda de aços planos, serviços de corte, dobra, corte térmico em plasma de alta definição e HD, Laser, desbobinamento, Slitter e projetos de caldeiraria média e pesada nos segmentos metalúrgicos, navais, metal mecânicos. Usar as ferramentas de gestão e experiência de mais de 7 anos com comercial e vendas. Trabalhando direto na filial com equipe especializada, elaboramos projetos e modelos de prospecção e gerenciamento das visitas, com follow-up interno, junto as maiores indústrias da região do vale de Itajaí, fechando vendas em média de 200 Tons/mês de aços planos e processados (Corte/Dobra/Térmico).

**Segmento: Distribuidor de aço.**

**Período: 2014**

**Empresa: Açofortechapas – Comércio e metalúrgica Ltda.**

**Cargo: Supervisor de vendas e projetos**

**Atividade(s) Principal(s):** Vendas e consultoria na gestão de projetos de médio/grande porte junto aos principais clientes da companhia. Implementação de seminários e treinamentos de gestão de vendas, pós-vendas e carteira com mais de 400 clientes ativos. Auxiliava no planejamento estratégico de desenvolvimento de produtos e serviços. Empresa especializada em corte dobra calandra, oxicorte e plasma, bem como, distribuição de chapas de aço carbono e aço inoxidável.

**Segmento: Metalúrgica.**

**Período: 2013**

**Empresa: Estaleiro Oxnaval S.A**

**Cargo: Diretor Comercial e Planejamento estratégico**

**Atividade(s) Principal(s):** Desenvolvo políticas de segurança e prospecção de clientes, também sou responsável pelo planejamento estratégico junto aos maiores clientes como: Petrobrás e OGX. Acreditando no aquecimento do segmento naval a OXNAVAL será um dos primeiros estaleiros que dará suporte a região no que diz respeito a sustentabilidade e gestão integrada junto a colaboradores e parceiros. Trabalhando com a manutenção de PSV e Rebocadores, expandiu seus serviços com fabricação de balsas não propulsada junta aos principais armadores nacionais e internacionais.

**Segmento: Naval Offshore e Oil&Gas.**

**Período: 2012**

**Empresa: Barile – Indústria metalúrgica Ltda**

**Cargo: Logística PCP e Comercial**

**Atividade(s) Principal(s):** Iniciei como supervisor de almoxarifado, em 2 meses coordenei a logística e expedição após 4 meses iniciei como comercial e pós-vendas (PCP). Elaborei ferramentas de gestão para os setores em destaque, prospecção de montadoras dentro das normas ISO/TS 16949, entre outras.

**Segmento: Estamparia automotiva**

**Período: 2011**

**Empresa: Itajaí Metais & Sucatas Ltda**

**Cargo: Sócio Proprietário**

**Atividade(s) Principal(s):** Prospecção de novos negócios e administração geral

**Segmento: Sucateamento e comercialização de materiais de aproveitamento da indústria naval**

**Período: 2009**

**Empresa: ALF – Empreendimento, participações e serviços Ltda**

Cargo: *Consultor*

Atividade(s) Principal(s): Prospecção de novos negócios, administração geral e participava de licitações públicas municipais na região do vale do Itajaí / SC – Desenvolvendo ferramentas de gestão empresarial e corporativa.

**Segmento:** *Empreendimentos, participações e serviços.*

**Período:** 2008

**Empresa: Comércio de Ferros Inivio Tomio**

Cargo: *Comprador Técnico*

Atividade(s) Principal(s): Compra de matéria prima, suprimentos e , auxilio a área comercial como vendedor

**Segmento:** *Compra e Revenda de Materiais (Aço) – Distribuidor*

**Período:** 2007

**Empresa: JVS logística Ltda**

Cargo: *Comex e Transporte*

Atividade(s) Principal(s): Coordenava a logística dos transportes rodoviários e auxiliava a parte de desembarço aduaneiro (importação e exportação).

**Segmento:** *Logística e TRADE*

**Período:** 2006

**Empresa: Itanox Comércio De Tubos & Conexões**

Cargo: *Vendedor/Gerente comercial*

Atividade(s) Principal(s): Prospecção de vendas na região do vale de Itajaí, trabalhando com equipe interna e externa.

**Segmento:** *Compra e Revenda de Materiais (Aço, Inox, etc) – Distribuidor.*

**Período:** 2005

---

**Informações Adicionais:**

- ✓ CNH – Carro e Moto;
- ✓ Disponibilidade de viagem;
- ✓ Experiência com produção e linha de montagem na aera metalúrgica e caldeiraria média e pesada;
- ✓ Experiência com vendas e equipe de vendas de serviços de corte, dobra calandra, oxicorte, plasma e montagens industriais.
- ✓ Engenharia e manufatura: Desenvolvimento de produtos e linhas de produção (*Oil&Gas, Armazenagem de líquidos e Fluídos, Logística e distribuição*);
- ✓ Conhecimentos em Interpretação em Desenhos técnicos industriais;
- ✓ Experiência com criação de produtos Customizados;
- ✓ Experiência na área logística e controles;
- ✓ Experiência em Custos e investimentos;
- ✓ Office Avançado (*Excel, Word, Power point, etc*);
- ✓ Forte experiência com área comercial, desenvolvimento de projetos e supervisão de operações;
- ✓ Experiência em logística integrada e ligada ao COMEX;
- ✓ Prospecção de Negócios;
- ✓ Experiência com regulamentações junto aos órgãos federais do meio ambiente FATMA e IBAMA – ISO 14001;
- ✓ Já possuo experiência com os seguintes sistemas: SAP, Proteus, Azus, TOTVS;
- ✓ Controladoria e auditoria em empresa do segmento metalúrgico e automotivo;
- ✓ Participação em empresas no processo de ISO 9001/ SGS / 5s / entre outras certificações;
- ✓ Conhecimento na área de projetos Médio / Grande porte na Indústria Naval Offshore, Fluvial, metal–mecânico, metalúrgica geral e COMEX (*Importação e exportação*);
- ✓ Experiência na parte de COMEX (*Comércio Exterior*) e despachos aduaneiros, tais como importação e exportação de Commodities e materiais ferrosos e não ferrosos e máquinas em geral;
- ✓ Prospecção de investidores no mercado internacional, bem como, elaboração de planejamentos estratégicos direcionados ao mercado e segmentos: Comex, logística, metalúrgicos, Oil & Gás, abastecimento, armazenagem e filtragem de líquidos e fluídos;
- ✓ Gestor na área de lean manufacturing e seus conceitos: Manufatura enxuta ou esbelta, operações pré-dimensionadas, otimização de mão de obra, gestão focada nos sete tipos de desperdícios e abordagens dos pré-requisitos produtivos;

- ✓ Conhecimento no mercado financeiro com procedimentos de regularização junto aos bancos estatais (*CEF*, *BB*) e BNDES com financiamentos e projetos de grande porte;
- ✓ Em 10 anos de profissão possuo carteira de clientes em todo o território Nacional, bem como, no Mercosul;
- ✓ Desenvolvimento de modelo de gestão comercial através de sistema de Funil de vendas, curva ABC, MCV (*mapa de competência em vendas*), Elaboração de Política Comercial, Pesquisas e modelos de gestão “*Share of wallet*”, Garantir / Programar / Executar / Coletar / Ampliar / Aperfeiçoar e registrar as prospecções, clientes fidelizados entre outras ferramentas de gestão.

Acredito no crescimento e evolução dos processos e cadeias produtivas nos segmentos metal - mecânicos, metalúrgicos, Oil & Gas, engenharia, abastecimento, Comex e logístico. Colocando - me como mentor de ferramentas ligadas a gestão eficaz com processos e indicadores de gestão dando melhoria continua aos procedimentos da manufatura em geral, bem como, elaboração de planejamentos de otimização dos custos.

Ligado Fortemente a área Comercial, desenvolvo ferramentas que contribuem na prospecção, apresentação, abordagem, follow-up para fechamentos de negócios direcionados atendendo as metas estabelecidas. Criei indicadores de vendas, funil de vendas, abordagem, modelo de propostas técnicas comerciais dentro do que há de mais eficiente nos segmentos acima expostos.

À disposição,

---

André Luis Furtado