


RICARDO LUZ

Brasileiro, Casado, 01 filho
Balneário Camboriú/SC

 47 2125 ou 48 999623130

 [e-mail/ Jaqueline@jaquebrenner.com](mailto:e-mail/Jaqueline@jaquebrenner.com)
 [https:// www.linkedin.com/in/ricardo-luz-9751853](https://www.linkedin.com/in/ricardo-luz-9751853)

ÁREAS DE ATUAÇÃO

SUPPLY CHAIN / PLANEJAMENTO

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

- Profissional com 20 anos de experiência em empresas Nacionais e Multinacionais com atuação nas áreas de Supply Chain, Planejamento, Engenharia de Produtos, Vendas;
- Participação no desenvolvimento de Planejamento Estratégico e Operacional, definindo processos e metodologia;
- Sólida experiência em Gestão de Supply Chain, Planejamento e Desenvolvimento de Produtos;
- Atuação em Gestão de Pessoas e Processos através da coordenação de equipes multidisciplinares de projetos, com integrantes de diversas nacionalidades;
- Capacidade de liderança, habilidade de negociação, administração de conflitos, adaptabilidade para novas funções e ambiente;
- Conhecimento técnico e prático em uso das metodologias OPT e Lean Manufacturing;
- Foco em resultados planejados, visão sistêmica organizacional;
- Experiência na administração executiva de unidades de negócio, e todos os seus processos, envolvendo relacionamento com clientes, compras, financeiro, departamento pessoal, contábil, TI, RH, qualidade, gestão de fornecedores, contratos, licitações, gestão patrimonial, comercial, marketing, operações e produção;
- Liderança integradora de equipes multifuncionais com foco no desenvolvimento de times de alta performance através da capacitação dos colaboradores e cumprimento dos objetivos estratégicos;
- Professor universitário nas disciplinas de Gestão de Produção, Gestão de Materiais e Análise de Investimentos.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

MBA em Gestão Financeira, Auditoria e Controladoria/FGV - 2012
Graduação em Administração de Empresas/UFPR - 1998
Graduação em Engenharia Mecânica / UFSC - 1991

IDIOMAS

Inglês Avançado
Espanhol Básico

VIAGENS INTERNACIONAIS

Bélgica - 1995/2011
Estados Unidos - 1997

Suécia – 2003
Itália – 2011
França – 2011
Inglaterra - 2011
Alemanha – 2015/2016

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2015/ atual – SCHOTELL DO BRASIL. Itajaí-SC

Service Coordinator – Latin America

ATRIBUIÇÕES

- Responsabilidade pela reestruturação e gestão da área de Service e processos relacionados, com atuação em toda a América do Sul.

PRINCIPAIS REALIZAÇÕES

- Obtenção de resultados superlativos em nível de serviços, com mérito reconhecido em evento global da empresa – Alemanha, 2016.
- Superação de todas as metas de desempenho e de resultados financeiros determinados em 2016.

2014/ atual – UNIFEBE. Brusque-SC

Docente

ATRIBUIÇÕES:

- Disciplinas: Análise de Capitais e Investimentos, Gestão da Produção, Administração de Materiais.

2014/ 2015 – AMAL CONSTRUÇÕES METÁLICAS LTDA. Itajaí-SC

Gerente Suprimentos/TI

ATRIBUIÇÕES:

- Responsabilidade pela estruturação da área de Suprimentos e processos relacionados;
- Desenvolvimento e coordenação dos processos operacionais de suprimentos técnicos nacionais e importados;
- Desenvolvimento e implantação de indicadores de performance operacional.

PRINCIPAIS REALIZAÇÕES:

- Implementação com sucesso da área de Suprimentos e rotinas correlatas aos processos de aquisição de bens e serviços destinados à produção de módulos para plataformas de petróleo – FPSO P-67 e P-70;
- Aquisição de 100% dos insumos e materiais técnicos destinados aos módulos M-12 e M-13 da FPSO P-67;
- Implantação com sucesso da área de TI e introdução do sistema SAP/Business One.

2011/ 2013 – AZIMUT YACHTS DO BRASIL. Itajaí-SC

Gerente Supply Chain

ATRIBUIÇÕES:

- Responsabilidade pela estruturação, profissionalização e gestão da cadeia de suprimentos (PCP/PCM, Suprimentos, Importação, Almoxarifado);
- Coordenação dos processos operacionais de suprimentos nacionais e importados;
- Implantação e desenvolvimento das rotinas relativas à alimentação do processo produtivo de acordo com o Plano Mestre de Produção (PMP);
- Implantação e desenvolvimento dos departamentos de PCP e PCM.

PRINCIPAIS REALIZAÇÕES:

- Implantação com sucesso do processo de SCM (*Supply Chain Management*) em toda a cadeia de abastecimento.
- Criação de sinergias com os processos logísticos da matriz localizada em Turim – Itália.

2010/2011 – SESC/SENAC. Palmeiras das Missões-RS

Docente de cursos técnico – comerciais.

ATRIBUIÇÕES:

- Treinamentos técnico-comerciais em Gestão Administrativa – Comercial com foco em pequenos e médios negócios.

2009 a 2011 – TERRA VIVA – JRPM Produtos Agrícolas Ltda. – Palmeira das Missões - RS

Sócio – Diretor

ATRIBUIÇÕES:

- Responsabilidade pela definição do Plano Estratégico e de Negócios;
- Coordenação dos processos operacionais;
- Implantação e Desenvolvimento das rotinas financeiras e contábeis;
- Estruturação do plano de marketing e RH.

PRINCIPAIS REALIZAÇÕES:

- Planejamento, implantação e administração da empresa, partindo do plano de negócios;
- Prática de políticas gestão e negócios que permitiram crescimento médio anual de 30% nos primeiros três anos de operação.

2009 a 2006 – MAQGRANJA – Concessionário John Deere – Palmeira das Missões – RS

Gerente Administrativo

ATRIBUIÇÕES

- Responsabilidade pela reestruturação administrativa da empresa;
- Estruturação e coordenação do processo de credenciamento à concessão John Deere, compondo a interface entre as empresas;
- Coordenação do *start-up*;
- Gestão administrativa do concessionário com atribuições sobre as áreas comercial, serviços, peças, RH e financeira e reportando-se à diretoria.

PRINCIPAIS REALIZAÇÕES

- Redefinição da estrutura administrativa e de negócios;
- Aprovação da então candidata, à condição de concessionária John Deere, inaugurada em outubro/07;
- Gestão vitoriosa levando a empresas a superar todas as metas estratégicas em seus primeiros anos de operação.

2003 a 2006 – KEPLER WEBER INDUSTRIAL S/A. Panambi - RS

Gerente de Planejamento

ATRIBUIÇÕES

- Responsabilidade sobre o Planejamento Operacional das unidades de Campo Grande - MS e Panambi – RS (Comercial, Engenharia do Produto, Engenharia Industrial, Suprimentos, Manufatura, Logística e Montagem), totalizando uma capacidade de processamento de 100.00 toneladas anuais de aço, o que colocava a empresa entre as três maiores do mundo neste segmento;
- Programação e Controle das etapas do processo produtivo (Comercial, Engenharia do Produto, Engenharia Industrial, Suprimentos, Manufatura, Logística e Montagem);
- Gestão da carteira de pedidos, estabelecendo e fazendo cumprir os prazos de entrega;
- Atuação direta sobre o dimensionamento de recursos operacionais no longo e médio prazo, de acordo com o plano estratégico;
- Definição dos volumes estratégicos para aquisição e estoque de matérias-primas;
- Gerenciamento da equipe de Gerentes de Contratos.

PRINCIPAIS REALIZAÇÕES

- Acompanhamento do desenvolvimento e implementação das metodologias "OPT" e "Lean Manufacturing" nos processos da Empresa

- Coordenação do processo de desenvolvimento e implantação de metodologia de trabalho permitindo a sincronização das atividades entre as duas unidades produtivas em Panambi-RS e Campo Grande-RS, aumentando a eficiência da produção e reduzindo consideravelmente a ocorrência de atrasos de produção.

1995 a 2003 – VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA. Curitiba - PR

Engenheiro de Vendas

ATRIBUIÇÕES

- Atividades de suporte técnico a vendas / concessionários – América do Sul;
- Prospecção de vendas;
- Suporte à rede de concessionários; (capacitação técnico-comercial, treinamentos técnicos);
- Segmentação e análise de mercado;
- Análise da concorrência;
- Gerenciamento de frotas, com atendimento a grandes frotistas e clientes estratégicos;
- Estudos de aplicação e análises técnico-econômicas do produto;
- Atividades junto a empresas de comunicação e marketing, atuando também no desenvolvimento de material publicitário;
- Estudos de viabilidade de negócios.

PRINCIPAIS RESULTADOS

- Desenvolvimento e implantação de um sistema de gestão de pedidos, customizado para o mercado América do Sul, que trouxe inúmeros benefícios na especificação de produtos e planejamento de vendas e produção, atividade realizada em Gotemburgo – Suécia (Jan / 2003);
- Coordenação de equipes multidisciplinares de projetos, com integrantes de diversas nacionalidades, que desenvolveram soluções em produtos para mercados específicos (Índia, Austrália, Peru, Argentina);
- Participação ativa no processo de introdução da linha “H” de caminhões pesados nos mercados Brasil e América do Sul;
- Participação ativa na avaliação do sistema de gestão veicular “Trip Manager” nos mercados Brasil e América do Sul, resultando na decisão por sua comercialização;
- Representação da divisão de Marketing – Caminhões em processos de adaptação do produto e desenvolvimento de novos produtos, em nível global, resultando na adaptação dos veículos às necessidades do mercado.

Engenheiro de Desenvolvimento de Produto

ATRIBUIÇÕES

- Atividades de projeto e desenvolvimento de produto – sistemas e componentes veiculares (sistemas elétrico e eletrônico, sistemas de freio, componentes de cabine);
- Avaliação e desenvolvimento de fornecedores (custos, suporte ao processo de manufatura);
- Atividades de pós-venda (suporte a revenda e cliente final, análise de problemas de campo);
- Participação no processo de obtenção da certificação ISO 9000;
- Coordenação de equipes de projeto.

PRINCIPAIS RESULTADOS:

- Participação ativa no processo de projeto e desenvolvimento da linha "H" de caminhões pesados;
- Identificação, análise e diagnóstico dos principais problemas de produto no campo; resultando no início de um processo rigoroso do controle dos custos de garantia;
- Desenvolvimento de um novo e completo processo de análise de pedidos de garantia por parte da rede de concessionárias que trouxeram vultuosos benefícios financeiros para a empresa (*Regress*).

1995 a 1992 – NEW HOLLAND LATINO AMERICANA. Curitiba - PR**Engenheiro de Desenvolvimento de Produtos****ATRIBUIÇÕES**

- Atividades em projeto e desenvolvimento de produto – componentes e sistemas elétrico -eletrônico, hidráulico, pneumático;
- Coordenação de equipes de projeto (atividades de design de produto, desenvolvimento de fornecedores, lay-out de fábrica, logística);
- Avaliação e desenvolvimento de fornecedores;
- Análises operacionais do produto;
- Atividades de pós-venda (suporte a revenda e cliente final, análise de problemas de campo).

PRINCIPAIS RESULTADOS:

- Coordenação de equipes de nacionalização de módulos construtivos para tratores e colheitadeiras, resultando em expressiva redução de custos de importação e rejeição de componentes;
- Participação no desenvolvimento de soluções para produtos que trouxeram excelentes retornos em vendas. Como exemplo, o sistema de comandos para as funções elétricas, hidráulicas e pneumáticas as colheitadeiras New Holland TC59, utilizado até hoje em modelos de colheitadeiras mais recentes.
- Atuação no arranjo de soluções para chão de fábrica (lay-out) que viabilizaram a transferência de uma unidade produtiva de tratores de Modena (Itália) para Curitiba com baixíssimos investimentos utilizando-se dos recursos disponíveis na época.
- Coordenação da equipe de projeto "Colheitadeira TC 59" em Zedelgen – Bélgica (jun a jul / 1995).

CURSOS COMPLEMENTARES

-
- Análise de Vibrações – SKF – ISO 18436-2 – 2016
 - IMO - HUET – Helicopter Underwater Escape Training – Instituto Filadélfia - 2015
 - IMO - CBSP - Plataforma Basic Safety Course - Instituto Filadélfia - 2015
 - Importação passo a passo – Aduaneiras Cursos e Treinamentos – 2013
 - Matemática Financeira – Centro Universitário Positivo – 2003

INFORMÁTICA E SISTEMAS INTEGRADOS

Pacote Office / TOTUS / SAP /CYGNUS