

CURRICULUM VITAE

EDSON CASTILHO

(Brasileiro, 44 anos, Casado)

Residencial: 11 4453-9947/ Celular: 11 98383-9071 (TIM)

Email: edsoncastilho@yahoo.com.br

OBJETIVOS: <i>GERENTE OU SUPERVISOR COMERCIAL</i>

DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL

Com 20 anos de experiência profissional atuando como Supervisor/Coordenador nas áreas de Vendas, com acompanhamento em Custo e orçamentos, supervisionando equipe de Vendas Técnicas e Industriais.

- Acompanhar e analisar orçamentos e Formação do Preço de Venda; Estudos de redução e viabilidade de custos internos; Desenvolvimento, acompanhamento, avaliação comercial e potencial do Cliente;
- Avaliação de desempenho de vendas para garantir o alcance das metas (através de estatísticas e relatórios gerenciais), diagnóstico com análise das deficiências, demandas, necessidades e oportunidades;
- Manutenção periódica da carteira de clientes com finalidade de fidelização dos mesmos; Prospectar e rentabilizar a carteira atual de clientes, planejamento de visitas com possíveis novos negócios;
- Relatórios que antecipam o cenário e tendências, identificando e direcionando novas e melhores oportunidades de negócios no cliente e no mercado, objetivando o volume de negócios e suas margens; Criar, contratar e estabelecer equipe de vendas e representantes comerciais;
- Identificar as necessidades de mercado, desenvolvendo o relacionamento, e analisando o comportamento da concorrência, com o objetivo de definir formas de superar a concorrência: Elaborando os planos para consecução desse objetivo;
- Manter contatos com os clientes atuais, identificando o nível de satisfação em relação aos serviços prestados, interagindo com a área operacional na solução de eventuais problemas;
- Gerar e incentivar a Gestão do Conhecimento na organização, a fim de proporcionar a melhor informação que oriente as estratégias de planejamento de vendas e que o departamento alcance os objetivos e cumpra as metas estipuladas pela organização e pelo escopo;
- Monitorar e realizar os desdobramentos dos indicadores de performance do negócio;
- Elaborar e implementar o planejamento estratégico da área comercial, visando a assegurar o seu desenvolvimento, crescimento e continuidade; Planejar, organizar e dirigir as atividades da área comercial, envolvendo os planos e ações de Vendas e Marketing, visando à consecução dos objetivos comerciais e ao desenvolvimento sustentável dos negócios;
- Promover a interface com clientes, buscando maior "insight" sobre valores e tendências de nichos, visando a impulsionar a atuação e crescimento de negócios de forma segmentada e diferenciada;
- Conduzir as negociações para repactuação de contratos, visando a manter a rentabilidade dos produtos comercializados;
- Gerenciar, controlar, supervisionar e motivar a equipe de vendas. Contribuir com o negócio e com os clientes nas diferentes linhas de negócio;
- Propor e estabelecer juntamente com o CEO e diretoria os objetivos nacionais de vendas, estabelecendo os objetivos de venda por produto para cada representante comercial e região de responsabilidade.
- Propor ao CEO e direção, a política de preços e condições de vendas dos produtos/serviços da companhia.

- Supervisionar e atuar de forma direta sobre os principais clientes da companhia.
- Analisar o mercado com especial ênfase na concorrência existente ou em uma potencial concorrência.
- Identificar as necessidades de formação da equipe, propondo atividades de formação necessárias. Análise e seguimento das estatísticas de vendas.
- Coordenar a atividade com outros departamentos da companhia e gerar uma comunicação eficaz, para atender as necessidades da empresa e dos clientes;
- Elaborar argumentações de venda, de áreas, de rotas comerciais e de regiões comerciais para visitas prioritárias. Liderar a gestão de pagamentos.
- Conhecer as tendências do mercado, assim como as evoluções dos produtos. Garantir um lançamento adequado dos novos produtos. Cumprir com os objetivos atribuídos qualitativos e quantitativos.

DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL

ALES INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE USINAGEM E SERVIÇOS ME (03/14 a atual).

**Empresa Especializada em peças usinadas de usinagem especial
CONSULTOR COMERCIAL**

- Implantação de Programa 5S e elaboração de procedimentos para implantação de ISO9001/2008;
- Desenvolvimento de novos clientes; Prospecção e manutenção da carteira de clientes
- Responsável por orçamentos, formação do Preço de Vendas e Planejamento de Vendas

ÁGUA LASER INDÚSTRIA METALÚRGICA LTDA (02/09 a 02/14).

Empresa do Grupo TFL Ferramentaria Ltda, esta divisão foi criada para atender as nossas necessidades de complemento de ferramental e também para o mercado de serviços em protótipos, especializada Corte à Laser 2D/3D, Digitalização mecânica e a laser(GD&T), Engenharia Reversa, Usinagem seriada e não-seriada, Ferramentas de Grande Porte e Dispositivos de Montagem/Controle.

Coordenador de Vendas Técnicas

- Participação da constituição da empresa em Maio/2009
- Participação na implantação de ISO9001/2008 (Dez/2009) nos Procedimentos de Qualidade

ARESTA ESTAMPARIA DE METAIS LTDA (03/08 a 02/09).

Empresa Especializada em fabricação de Painéis Elétricos para Baixa e Média Tensão.

Supervisão de Vendas (como freelancer);

- Implantação de Clientes voltados para Automação Bancária, Telecomunicações, Painéis Especiais, Criação de Célula de fornecimento aumentando a participação dos negócios.

TECNOFORMA ESTAMPAGEM E CONFORMAÇÃO LTDA (01/02 a 01/08).

Empresa Especializada em Estamparia Leve/Média e Corte à Laser

Técnico em Processos e Orçamentista e promovido a Gerente Comercial e Desenvolvimento de Novos Clientes em áreas de Telecomunicações, Energia de Baixa e Média Tensão e Informática.

Assumido em Setembro/02 a Supervisor, Abril/03 a Gerencia de Vendas

- Participação na implantação de ISO9001/2000 (Procedimentos de Qualidade), formação de equipe de vendas interna, externa e regional.

INTERMED EQUIPAMENTOS MÉDICO HOSPITALAR LTDA (12/99 a 06/01).

Técnico em Métodos e Processos p/ Desenvolvimento de Produtos e Fornecedores.

- Participação na implantação de ISO9001/2000, APQP, FMEA, PPAP e Procedimentos de Qualidade.

ENGEPLATE IND. METALURGICA LTDA (01/95 a 06/99).

Técnico em Métodos e Processos I.

- Participação na implantação do Sistema de Qualidade para pequenas empresas (SEBRAE-SP);
- Atividades desenvolvidas no Depto. Comercial, realizando a atividade de Processista, Orçamentista, e Vendedor Interno (atendendo a todos os clientes da empresa).

SIEMENS S.A (01/93 a 01/95).

Estagiário/Auxiliar Técnico em Desenho e Projetos de Mecânica para Painéis de Baixa e Média Tensão e No-Breaks Industriais.

- Participação na implantação da ISO 9001(versão 1994).

K. S. PISTÕES LTDA (02/86 a 04/91).

½ Oficial Mecânico de Manutenção.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Técnico em Desenho e Projetos de Mecânica/ETE Lauro Gomes – S.B.Campo (1990 a 94);
- Técnico em Supervisão de Primeira Linha em Produção/SENAI A. Tamandaré (1997 a 98);
- Bacharel em Administração de Empresas/FEI S.B.Campo (2005 a 2009);
- Pós-graduação em Vendas – MBA / USCS (2015-2016)

CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO

- Mecânica Geral /SENAI A. Jacob Lafer (1986 a 87);
- Custos na Indústria (Formação do Preço de Venda) / SEBRAE-SP (1995);
- Gerenciamento de Custos/SEBRAE-SP (1998).
- Auditor Interno da Qualidade ISO9001/2000/Paes Leme Consultoria e Treinamento (2001);
- Vendas Industriais / Sindicato dos Vendedores (2003);
- Gestão em Liderança em Equipes de Vendas / IPEB (2004);
- Desenvolvimento de Líderes / Training Tecnoforma (2004);
- Introdução entre Coaching e o exercício da liderança (2016);
- Introdução à sustentabilidade (2016);
- Workshop Liderança (2017);

IDIOMAS

Inglês: Técnico e Intermediário leitura e conversação(em curso);
Alemão Técnico e Intermediário.

CURSOS RÁPIDOS

- Técnica de Racionamento de Trabalho /SIEMENS(1993);
- Política e Gestão Total pela Qualidade /SIEMENS(1993);
- Treinamento e Conscientização em ISO 9001/2008;

TRABALHOS VOLUNTÁRIOS

- Crianças carentes (Comunidades de São Bernardo e Heliópolis/SP -2000 a 2004)
- Aconselhamento de Casais (2007-2008 – MMI Regional São Paulo)
- Aconselhamento para Pais e Filhos (desde 2010 – MMI Regional São Paulo)
- Práticas Esportivas em comunidades carentes (desde 2013 Projeto VEJO)

As informações acima são verdadeiras e dou fé,

Edson Castilho