

RODRIGO LOPES SOARES

Brasileiro, 39 anos, casado, 2 filhas

Estrada da Aldeia, 1000 – Casa 57
06709-300 – Granja Viana – Cotia/SP

Tels.: (11) 97250-3691 / (11) 2690-0709
rodrigolopessoares@gmail.com

EXECUTIVO SÊNIOR: ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS E LICITAÇÕES, CUSTOMER SERVICES, INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS, GERÊNCIA DE CONTAS

RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

- Sólida experiência nas áreas de administração de vendas, serviços ao cliente, gerenciamento de informações, licitações, contas chaves, adquirida em 24 anos de atuação nas indústrias de medical devices, farmacêutica, Life Science e diagnóstica, em empresas nacionais e internacionais, tais como: Baxter, Bausch & Lomb, Bio-Rad, Alere SA e Grupo Yázigi, sendo os últimos 12 anos em posições de liderança.
- Reestruturação de equipes e reorganização das atividades, com resultados positivos na força de vendas e motivação dos Coordenadores e Analistas.
- Gerenciamento das atividades e suporte ao Diretor Geral, Diretores de Unidades de Negócios, Gerência Nacional de Vendas e área de Marketing. Atendimento e suporte à força de vendas (distribuidores, representantes e vendedores).
- Responsável por informação e análise de resultados do Negócio, acompanhamento do *budget* de vendas, cálculos financeiros e análise de margens de lucros.
- Participação e direcionamento de projetos importantes, como: implantação de ferramentas de Business Intelligence, Licitação e otimização do módulo de faturamento.
- Desenvolvimento e implementação de programa de relacionamento com pacientes, com sólidos resultados em *market share* e evolução de vendas nos principais clientes.
- Gestão, desenvolvimento e treinamento de equipes (coach e mentoring).
- Atuação em estruturas multifuncionais e matriciais.
- Gestão financeira de centros de custos de até R\$ 1 MM.
- Dinâmico, com perfil de liderança, proativo, comunicativo, focado em prazos, resultados e pessoas, paixão em inovar e obter soluções, dedicação incondicional à qualidade, facilidade em lidar com todos os níveis hierárquicos.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

ALERE S.A.

set.2015 - nov.2016

Multinacional americana, presente em mais de 30 países. No Brasil possui 3 Unidades de Negócios, 1 fábrica e 160 funcionários.

Gerente Sênior de Administração de Vendas

Reporte: Presidente da América Latina / Diretor Geral Brasil. Equipe: 14 colaboradores (Coordenadores, Analistas e Estagiários).

Responsável pela reestruturação das áreas de Administração de Vendas (Faturamento, Inteligência de Negócios, Gestão de Contratos e Licitações).

Principais resultados:

- Liderei a reestruturação nacional das equipes de Faturamento, Licitações, Contratos e Inteligência de Negócios, permitindo uma otimização nos processos e maior percepção de prestação de serviços por parte dos clientes e força de vendas.
- Criei e estruturei os eventos: Workshop de Administração de Vendas e reuniões semanais one/one e de feedback, aumentando a proximidade, motivação e confiança dos atendentes e das equipes.
- Reorganizei os processos de atendimento ao cliente e faturamento de pedidos.
- Renegocieei o reajuste da lista de preços.
- Implantei o software de licitações IBIZ Licita, para um maior controle e captação de pregões eletrônicos e acompanhamento de resultados.
- Participei como um dos líderes de projeto na implementação do software de gestão de informações, Business Intelligence Qlik Sense, que permite maior acuracidade nas informações gerenciais.

BL IND. ÓTICA LTDA. (BAUSCH & LOMB) – Grupo Valeant

fev.2013 - set.2015

Responsável pelas empresas Valeant, Bausch & Lomb, Bunker, Delta e Probiótica.

Multinacional americana, presente em mais de 100 países. No Brasil possui 4 Unidades de Negócios, 1 fábrica e 300 funcionários.

Gerente de Administração de Vendas

Reporte: Diretor Comercial. Equipe: 26 colaboradores (Coordenadores, Analistas e Estagiários).

Responsável pela reestruturação das áreas de Administração de Vendas (Faturamento, Pós-Vendas, Inteligência de Negócios) e Licitações.

BIO-RAD LABORATÓRIOS BRASIL LTDA.

mai.2012 - fev.2013

Multinacional americana, presente em mais de 35 países. No Brasil possui 3 Unidades de Negócios, 1 fábrica e 150 funcionários.

Gerente Interno de Vendas e de Assessoria Científica

Reporte: Diretora da Unidade de Negócios LSG – América Latina. Equipe: 7 colaboradores.

Responsável pela reestruturação das áreas de Vendas Internas, Licitações, E-commerce e Assessoria de Aplicação Científica em campo.

BAXTER HOSPITALAR LTDA.

jan.1998 - jul.2011

Multinacional americana, presente em mais de 70 países. No Brasil possui 3 Unidades de Negócios, 1 fábrica e 1.500 funcionários.

Gerente Suporte aos Negócios; Gerente de Licitações; Analista de Serviço ao Cliente, Estagiário

Reporte: Diretor da Unidade de Negócios, Gerente de Serviços ao Cliente. Equipe: até 4 colaboradores.

Principais Projetos Implementados nas 3 Unidades de Negócios:

- Manutenção de Preços em Clientes – Sistema JDE,
- Pesquisa de Mercado – Resulta – Força de Vendas,
- *Clientes Target* da Unidade de Negócios,
- *Order to Cash Global*,
- Implementação *Master Intelligence V. 2.0*,
- *Service Level Immuno*,
- Cadastro e Manutenção de Preços,
- Bloqueio de Pedidos de Vendas,
- Nota Fiscal Eletrônica.

GRUPO YÁZIGI

mar.1993 - jun.1997

Assistente Financeiro**FORMAÇÃO E IDIOMAS**

- Green Belt – Six Sigma - QSP (Centro da Qualidade, Segurança e Produtividade); 2006.
- Graduado em Administração de Empresas, com habilitação em Análise de Sistemas – Universidade Paulista - UNIP; 1999.
- Nível avançado em inglês – Yázigi, WSE, Inglês para São Paulo.

INFORMÁTICA

- Nível avançado do pacote Office (Excel, Power Point, Word).
- Business Intelligence Qlik Sense - Nórdica – 2016.
- Usuário e Key User de ERPs: JDEdwards - SAP.

CURSOS EXTRACURRICULARES

- Liderança Situacional – nov. 2016.
- Desenvolvimento de visões analíticas – BI Qlik Sense – ago. 2016.
- Management Essentials – Baxter (Módulos: *Critical Thinking and Problem Solving, Interview Skills, Leading Others, Career & Development Planning, Managing Performance, Managing Conflict, Communication Skills, Feedback & Coaching, Accountability*).
- Workshop de Influência e Negociação – LABSSJ.
- S&OP – Sales & Operations Planning.
- Advanced Pricing – Baxter/YKP.
- Master Intelligence (BI) V. 2.0 – Execplan.
- Liderança Situacional II – The Ken Blanchard Companies.
- Curso de Comunicação Verbal – Instituto Reinaldo Passadori.
- Programa de Desenvolvimento de Lideranças – Baxter.
- Gestão da Qualidade Total + Lean Manufacturing – Baxter.
- Programa de Formação em Licitações – RHS Licitações.
- Tributação de Impostos e Formação de Preços – Simtax Consultoria – mar./2015.