

# MARCELO DENKER

Curitiba/PR – Divorciado – 42 anos

marcelodenker@yahoo.com.br

41 3343 7815 ou 9928 5814

## GESTÃO COMERCIAL

Inglês, Alemão e Espanhol (fluente) | Francês (intermediário)

Disponibilidade para viagens e mudança para SC

### QUALIFICAÇÕES

Engenheiro, Especialista em Gestão de Empresas com 15 anos de experiência em indústrias nacionais e multinacionais, consolidou sua carreira atuando com negociações estratégicas junto a clientes e fornecedores. Conquistou resultados significativos, gerando maior lucratividade às organizações em que atuou com desenvolvimento de novos negócios. Realizou a implantação de 2 novas Unidades de Negócio no Brasil. Destaque para sua experiência internacional na Alemanha por 1 ano onde atuou nas áreas de Engenharia e Vendas. Fluência nas línguas alemã, inglesa, espanhola, com cursos presenciais nos Estados Unidos.

### FORMAÇÃO

Business Management - San Ignacio College - Miami - USA - 2015

Certificação PMP - PMI - 2015

Lean Six Sigma BLACK BELT - GEMBA - 2015

Gestão Econômica-Financeira - FDC - Fundação Dom Cabral - 2015

MBA - Gestão Estratégica de Empresas - FGV - 2013

Engenharia Mecânica - UFPR - 1996

Técnico em Mecânica - CEFET - PR - 1991

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

#### OMD CONSULTORIA EMPRESARIAL

Mar/14 – Atual

Consultoria para empresas nos seguintes aspectos: Estratégia Empresarial, Gestão de Risco, Plano de Negócios, Gestão Comercial, Análise Financeira e de Mercado, Marketing e Desenvolvimento de Produtos.

#### WITZENMANN DO BRAZIL

##### Gerente de Vendas e Engenharia

Ago/11 – Fev/14

Desenvolvimento de clientes nacionais e internacionais; Prospecção de Mercado e abertura de novas Unidades de Negócio; Gerenciamento de Projetos, análise de custos, formação de preços, elaboração de propostas e negociações comerciais; Gerenciamento das equipes de vendas e engenharia - novos produtos e estratégias de vendas na América do Sul; Interface com a matriz na Alemanha e com outras empresas do grupo. **Principais resultados:** Aumento de 100% nas vendas automotivas; Start-up Business Unit Veículos Comerciais e Indústria alcançando 20% do marketshare em 2 anos; Aumento das margens de lucro nos produtos em negociações com os clientes; Aumento com os novos negócios em mais de 100% no faturamento e aumento do marketshare da empresa no setor automotivo de 26% para 59%; Desenvolvimento do aftermarket.

#### PASSARELA IMPORTS AUTO PEÇAS

##### Diretor Comercial (Sócio)

Mai/09 – Jul/11

Ampliação dos negócios (clientes, distribuidores, revendedores, oficinas, varejo, representantes e e-commerce); Responsável pelas áreas de Marketing e Vendas, Finanças e Logística; **Principais resultados:** Aumento nas vendas líquidas na ordem de 400%; Desenvolvimento de novos negócios; Aumento da rentabilidade.

#### THYSSEN KRUPP

##### Gerente de Vendas e Compras

Set/08 – Mai/09

Gestão das equipes de vendas e compras com implantação da ISO TS 16949 (negociações nacionais e internacionais); Interface com a matriz na Alemanha e com outras empresas do grupo; Responsável pela elaboração de custos, propostas e negociações comerciais. **Principais resultados:** Implementação de redução de custos de 12%; Aumento da margem de lucro líquido sobre os produtos em negociações com os clientes; Negociação e fechamento de novos negócios em 15%, aumento na receita de USD 18 milhões por ano; Aumento de 9% na margem de contribuição; Redução de 12% no custo de Compras.

## **AETHRA SISTEMAS AUTOMOTIVOS**

### **Gerente Comercial**

**Jan/06 – Set/08**

Responsável pelo desenvolvimento de clientes nacionais e internacionais, análise de custos, formação de preços, elaboração de propostas e negociações comerciais; Gestão da equipe de vendas e desenvolvimento de produtos; Responsável pela implementação da estratégia de vendas e pela implantação da ISO TS 16949. **Principais resultados na função:** Aumento nas vendas de USD 30 milhões por ano; Aumento de 25% no volume de negócios; Aumento de 4% na margem de contribuição.

## **GESTAMP PARANÁS/A**

### **Coordenador Comercial**

**Mai/04 –Nov/05**

Prospecção e negociações com clientes nacionais e internacionais; Compras Técnicas; Desenvolvimento de fornecedores e de produtos; Responsável pela montagem e implementação da estratégia de vendas e implantação da ISO TS 16949 em Vendas. **Principais resultados na função:** aumento das vendas em USD 20 milhões por ano; Melhora da rentabilidade dos produtos; Desenvolvimento de novos clientes.

## **SNR ROLAMENTOS**

### **Engenheiro de Vendas**

**Set/02 – Mai/04**

Desenvolvimento de novos clientes nacionais e internacionais, visitas a clientes; Desenvolvimento de clientes OEM, Sistemistas, aftermarket e industrial; Negociação e fechamento de novos negócios com aumento de receita de 20%; Responsável pela elaboração de custos, propostas e negociações comerciais; Desenvolvimento de novos produtos. **Principais resultados na função:** aumento das vendas em 30%; Melhora da rentabilidade dos produtos.

## **VOLKSWAGEN / AUDI DO BRASIL**

### **Analista de Logística**

**Abr/00 – Ago/02**

Coordenação da equipe de nacionalização das peças dos projetos Golf e Audi A3; Modificações dos produtos com trabalho em conjunto com outros departamentos globais da VW e try-out de peças e fornecedores; Coordenação de phase-in - phase-out de novos produtos com fornecedores locais; Interface com todos os departamentos da empresa para coordenar mudanças de fornecedores e produtos. **Principais resultados:** nacionalização de mais de 2.000 peças nos Projetos VW Golf e Audi A3 com grande economia para a empresa.

## **NETZSCH do Brasil Ltda.**

### **Engenheiro de Aplicações**

**Abr/97 – Mai/99**

Permanência por um ano em plantas da empresa na Alemanha. As áreas de trabalho foram: projetos, processos, vendas e pós-venda; O gerenciamento de projetos de novos produtos com os clientes; Desenvolvimento de fornecedores locais; Interface com as outras plantas do grupo na Europa; Desenvolvimento de novos negócios e clientes.

**Agosto/2015**