

CARLOS MARCELO RENA
42 anos – Casado – 1 filha
Rua Nicarágua, 51 – Boa Vista
Joinville / Sc
rena.marcelo@gmail.com
47 99782 9898 ou 47 3804 - 1637

MBA Executivo em Negócios Marketing e Vendas, experiência de 12 nos na área de vendas. Atuação em empresas de grande porte. Gestão e elaboração de planejamentos de vendas de médio e longo prazo, visando o resultado e a avaliação do potencial da empresa. Perfil de liderança, assertivo, dinâmico, proativo e determinado. Sempre em busca da superação das metas de prospecção e fidelização de novos clientes.

Habilidade em coordenação de equipes multidisciplinares. Gerenciei cerca de 20 pessoas com subordinação direta e outras 20 com subordinação técnica em 5 unidades. Por ter trabalhando na área de usinagem (12 anos) exercendo a polivalência, tenho conhecimento para atuar como gestor no setor produtivo. Tenho disponibilidade para viagens e para atuar em outras regiões.

FORMAÇÃO / EDUCAÇÃO

Tecnólogo – Projetos Mecânicos
Tecnólogo - Gestão Comercial
Pós-Graduação MBA Executivo em negócios Marketing e Vendas

TREINAMENTOS / CURSOS DE ATUALIZAÇÃO

Mecânico Geral - SENAI
Projetos de Sistema de Vapor Spirax Sarco
Programação e Operação de tornos CNC = Svedala
Programação e operação de tornos CNC - SENAI
Work Shop setor aeronáutico – ITA
Capacitação Gerencial - SEBRAE
ISO 9000, Isso 14000, 5s
Excel e Word (Intermediário e Avançado)

HABILIDADES

- Atuar de forma prática e rápida na busca de alternativas para solução de problemas. Identificando soluções simples, rápidas e aplicáveis a cada situação.
- Raciocínio Rápido e Matemático;
- Domínio em Técnicas Comerciais;
- Habilidade em Técnicas de Alavancagem de Resultados
- Experiência em Gestão de Negócios.
- Habilidade em atuar em Supervisão e Liderança e Equipes;
- Experiência em Elaboração, Planejamento Comercial, e Produção;
- Domínio em Análises de Resultados;
- Formador de equipes vencedoras com forte visão de time.
- Aplicação de estratégias de melhoria continua

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Empresa: **Bray Controls** – (Empresa de grande porte, atuando no setor equipamentos industriais - válvulas).

Período: 02/2014 a 28/11/2016

Cargo: Coordenador de Projetos e Vendas SC E PR

Liderança, gestão e desenvolvimento de equipes multifuncionais no segmento corporativo comercial. Definir a política de metas comerciais, estratégias e diretrizes dos produtos para assegurar os objetivos de crescimento da empresa. Responsável pela equipe de representantes comerciais, com relacionamento direto com os clientes visando estreitar os relacionamentos e aumentar o volume de vendas e Market share.

Analisar as informações dos ambientes internos e externos, e os recursos disponíveis para solucionar conflitos e determinar os melhores procedimentos necessários para atingir os objetivos.

Empresa: **YOU JI Taiwan** – (Empresa de grande porte, atuando no setor metal mecânico, fabricante de máquinas e equipamentos de usinagem de grande porte).

Período: 09/2013 á 12/2014

Cargo: Representante Comercial Sul

Monitoramento do mercado, vendas em campo e identificando oportunidades para efetivação de vendas e aumentar o Marketing Share. Desenvolvimento de ações estratégicas e táticas de venda junto clientes. Elaboração de planos de negociações objetivando a comercialização do mix de produtos.

Empresa: **Indústrias Romi S.A.** – (Empresa de grande porte, atuando no ramo de Equipamentos (Máquinas Ferramentas, Máquinas para Plásticos, Fundidos e Usinados – Joinville / Sc

Período: 01/06/2008 30/08/2013.

Cargo: Vendedor Técnico

Experiência em prospecção de clientes, triagem de informações para auxiliar na especificação técnica de produtos, e elaboração de propostas. Acompanhamento de pós-vendas, e marcação de visitas em carteira de clientes consolidadas e em novos clientes, incluindo a realização de follow-up

Empresa: **SKA Automação de Engenharias Ltda.** (Empresa de pequeno porte, atuando no ramo de Indústria de Tecnologia) – São Leopoldo / Rs.

Período: 13/03/2005 a 10/05/2008.

Cargo: Vendedor Técnico

Responsável pela realização de visitas a clientes identificando suas necessidades e expectativas a fim de definir junto a gerencia, a melhor forma de atendimento e estratégias; acompanhando também o comportamento das concorrências.

Empresa: Interativa Indústria. e Comércio. Ltda. (Empresa de Médio porte, atuando no ramo de Indústria mecânica fabricante de válvulas) – Sorocaba / Sp.

Período: 12/07/2001 a 13/11/2004

Cargo: Coordenador de Vendas, Região Sul (Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná), Interior de São Paulo e Bahia.

Dentro de minhas especificações, fazia a análise de relatórios de vendas específicos, além de analisar a curva ABC de cada cliente. Análise de relatório de pós-venda, para aferir o grau de satisfação do cliente. Rotineiramente fazia reuniões para avaliar os resultados parciais de vendas.

Administrava a manutenção de clientes, assim como prospectava novos clientes.

Analísava a rentabilidade de produtos.

Treinava a equipe.

Empresa: SVEDALA Ltda. (Empresa de grande porte, atuando no ramo de equipamentos para mineração) – Sorocaba / Sp.

Período: 08/05/1995 a 22/06/2001.

Cargo: Torneiro CNC – Líder de Produção

Responsável por todo o setor de usinagem leve, e pela melhoria contínua na qualidade e redução de custo e tempo e custo de usinagem. Conhecimento em todos os equipamentos de usinagem. Por ter desenvolvido a polivalência em diversos equipamentos tenho capacidade de analisar e diminuir o retrabalho.

Empresa: ALPARGATAS LTDA. (Empresa de grande porte, atuando no ramo têxtil) – Sorocaba / Sp.

Período: 08/05/1989 a 01/07/1994.

Cargo: Supervisor de Manutenção

Coordenar e gerir recursos e equipe multidisciplinar na realização de manutenção corretiva, preventiva, e em paradas programadas, com o objetivo de alcançar, as metas estabelecidas.