

Gabriel Petho

Comercial e Projetos na AL8 Trading Ltda

gpetho2000@yahoo.com.br

Summary

Rápido para aprender novas habilidades, altamente motivado para novos projetos e desafios, organizado, direto ao ponto e focado em resultados. Acredito que conhecimento técnico superior sobre o produto ou serviço vendido, quando aliado com uma relação de confiança e amizade com o cliente sempre levará a melhores resultados de vendas e maiores lucros.

Experience

Comercial e Projetos

maio de 2014 - Present

Projetos de novos negócios e execução de vendas em serviços de TRADING COMPANY, principalmente baseado em importações por "Conta e Ordem de Terceiros" focado em redução de ICMS através de benefícios fiscais e programas de redução de custos na distribuição de produtos importados.

Gerenciamento de produtos, incluindo compra técnica, formação de preço e supervisão de vendas nas IMPORTAÇÕES e DISTRIBUIÇÃO de redes de pesca e demais produtos destinados ao setor industrial pesqueiro.

Diretor

setembro de 2012 - outubro de 2015 (3 anos 1 mês)

Coordenação comercial e estratégia de gerenciamento em empresa focada em consultoria técnica para importadores, direcionada em programas de logística e distribuição, formação de preço de venda e novos projetos de distribuição para o mercado brasileiro, projeções e simulações de cenários, assim como compras internacionais e organização de cadeia logística de transporte e estoques.

Coordenador de Marketing e Vendas

abril de 2012 - dezembro de 2013 (1 ano 8 meses)

Coordenação de vendas e de importação e exportação e distribuição própria da empresa para o setor de barcos e lanchas de lazer, e demais produtos e peças para o setor náutico, na época representando as empresas Cobalt Boats (USA) e a fábrica Inglesa Sunseeker Yachts.

Executivo de Vendas

fevereiro de 2007 - março de 2012 (5 anos 1 mês)

Responsável pela implementação, manutenção e contato direto (incluindo viagens e reuniões) para uma grande seleção de clientes para o setor de agenciamento de cargas e freight forwarding, focado em logística

integrada com ênfase no transporte marítimo internacional de exportação, principalmente para os setores florestais (madeira, móveis, papeis e derivados) e de carga refrigerada (aves, carne bovina e suína, frutas e vegetais).

Representante de Vendas at JAS Forwarding Worldwide

maio de 2005 - fevereiro de 2007 (1 ano 9 meses)

Responsável pela implementação, manutenção e contato direto com uma grande seleção de clientes, provendo serviços de agenciamento e transporte de cargas internacional, e gerenciamento de cadeia logística tanto para o modal marítimo como aéreo. Participante ativo do comitê estratégico comercial da empresa, assistindo a diretoria de marketing com relatórios de inteligência comercial (CI reports) compilando relatórios e comentando estatísticas comerciais enviadas por cada filial da empresa.

Representante de Vendas at CSAV Liner Shipping

abril de 2003 - abril de 2005 (2 anos)

Responsável pela manutenção comercial dos contratos de serviços para o mercado Norte Americano, principalmente focado nos clientes do setor do agenciamento de cargas (freight forwarders), provendo soluções de transporte marítimo internacional de containeres como representante do armador.

Também trabalhei em vendas diretas contactando uma grande seleção de clientes de diversos setores produtivos, além de ter papel atuante na formação e implantação da linha Brasil-Ásia, assistindo o Gerente de Linha com informações estratégicas recentes, adquiridas durante o tempo em que operei na Maersk Line no atendimento de clientes chave do setor de cargas refrigeradas.

Atendimento ao Cliente - Especialista Reefer at Maersk Line

agosto de 2001 - abril de 2003 (1 ano 8 meses)

Coordenação de reservas de praça, trabalhando sinergeticamente com o departamento de capacidade e diretoria de vendas, dando assistência operacional e de vendas internas para os principais contratos de cargas refrigeradas da Maersk Sealand na época (Seara Alimentos / Chapeco / Frigorífico Riosulents), com contato diário e suporte de embarques e retenções de aproximadamente 6 mil containeres por ano.

Analista Financeiro at CRAFT MULTIMODAL LTDA

março de 1999 - agosto de 2001 (2 anos 5 meses)

Cobrança, emissão de invoices e balanços de controle entre agentes internacionais e representantes locais, acompanhamento de pagamentos pendentes e cobranças de importações de rotina fechados pelos agentes estrangeiros.

Education

Universidade do Vale do Itajaí

Bacharel em Comércio Exterior, Comércio Internacional, 2002 - 2008

Universidade Presbiteriana Mackenzie

Gabriel Petho

Comercial e Projetos na AL8 Trading Ltda

gpetho2000@yahoo.com.br



[Contact Gabriel on LinkedIn](#)