

VICTOR JOSÉ ROMEU RODRIGUES

R: Jorge Felipe Haddad, 585
Guarulhos - SP Cep: 07197-070
Cel: (11) 98509-3409
*Disponível para mudança

Casado, brasileiro, 34 anos
Data de Nasc: 15/09/1981
torvialone@gmail.com

OBJETIVO

Gestão comercial / marketing

FORMAÇÃO

- Universidade Presbiteriana Mackenzie
Pós-graduação Marketing. Término: Dez/08
- Universidade Anhembí-Morumbi – SP
Graduação Marketing. Término: Dez/05
- SENAI Roberto Simonsen “Centro Nacional de tecnologia em Mecânica”
Técnico Mecânico industrial. Término Dez/99

CONHECIMENTOS ESPECÍFICOS

Comercial: Gestão comercial, atuação nos principais indicadores, como: Meta vendas, margem de contribuição e participação de mercado (share). Elaboração de políticas e estratégias de precificação, venda direta (ativa / receptiva), B2B, B2C, *follow-up* com *dealers* e clientes, negociação e *after business*.

Rede de Distribuição: Homologação, manutenção e acompanhamento de *dealers*. Definição de metas, avaliação de performance, visitas periódicas, acompanhamento em clientes para visitas rotineiras e fechamento de negociações.

Marketing: Gerenciamento de produto, responsabilidade sobre os 4P`s, Planejamento estratégico (business plan), Forecast, acompanhamento da demanda, prospecção de novos mercados e clientes (nacionais e internacionais), desenvolvimento de novos produtos junto à parte técnica, participação de feiras e eventos.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Grupo SOUFER - RODOKING

Período: 02/2015 – Atual

Cargo: P.J. Responsável pela divisão Implementos Rodoviários

- Gerenciamento da área comercial, uso de todas as atribuições das experiências anteriores

RODOFORT S/A

Período: 01/2013 – 01/2015

Cargo: Gerente Rede de Distribuidores

- Comercial & Marketing: Gestão das áreas ‘comercial’ e ‘marketing’. Principal atribuição expansão da Rede de Distribuidores, relacionamento com concessionárias de caminhões (B2B) e cliente final (B2C), responsável diretamente pelo indicador ‘vendas’, prospecção de novos mercados, clientes e continuidade aos negócios da empresa. Venda direta as principais contas da empresa;
- Início da comercialização de produtos em CKD (linha leve), implantação e incremento do serviço de pós-vendas, assistência técnica e vendas de peças de reposição.

RANDON S/A – Implementos e Participações

Período: 01/2004 – 12/2012

Cargo: Coordenador Comercial

- Comercial & Marketing: Coordenação comercial e gerência de produto, responsável pelo DR (demonstrativo de resultados) do segmento semirreboque furgão e sider. Principais indicadores sob a responsabilidade: - faturamento líquido, unidades físicas faturadas, margem de contribuição, participação de mercado, assertividade da demanda, 4 P's (Produto, preço, praça e promoção). Assistência comercial e técnica a rede Randon, prospecção de novos cliente e mercados.
- Comercial linha leve: Atuante na comercialização junto a rede de distribuidores da Randon dos produtos sobre chassi (linha leve) - (80 casas distribuídas por todo o território nacional), serviço interno dando suporte comercial, atuante na precificação dos Kits de furgão, Sider, frigoríficos, carga seca, basculante e carrocerias de bebidas. Verificação de prazo de entrega e análise crítica de pedido; Realização de relatórios gerenciais, elaboração de dados estatísticos, viabilidade de novos produtos e mercados;
- Marketing: Focado na prospecção de novos mercados, nas adequações / desenvolvimento de novos produtos da linha pesada (P&D) de Rodotrens, bitrens, reboques e semirreboques e suporte técnico para os distribuidores Randon. Serviço externo com viagens rotineiras a rede Randon e cliente final. Atuação por segmento sendo responsável pelo indicador "participação de mercado" (share) de semirreboque Furgão e Sider;
- Participação ativa em feiras, eventos, dias de campo, conselho de clientes, visitas a fábrica, e todo tipo de relacionamento com o cliente final; (Fenatran, Confenar – Ambev; Adisnor – Schincariol; Simpósio Coca-Cola).

CINDUMEL – Cia. Indl. Met. e Lam.

Período: 01/2000 à 09/2003

Cargo: Auxiliar Vendas

- Serviço interno, área administrativo de vendas;

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Prospecção de novos mercados e desenvolvimento de novos produtos mediante a viagens internacionais como países da América do sul (Chile, Argentina, Paraguai, Uruguai) e Estados Unidos (Visita a MID-America Trucking - Abril de 2010)

CURSOS

- MBL – Módulo Básico de Liderança:

Modulo I – TEG Treinamento Experimental em Grupo | Formação de Líderes de Equipe;

Modulo II – Relações Interpessoais;

Modulo III – Comunicação Pessoal e Organizacional;

Modulo IV – Criatividade e Inovação;

Modulo V – Resolução de Conflitos;

Modulo VI – Empowerment e Tomada de Decisão;

Modulo VII – Gestão de Pessoas;¹

Modulo VIII – Liderança;

Modulo IX – Líder O Papel de Coaching;¹

Modulo X – Praticando as Competências do Líder;

- CENEX – Programa de Desenvolvimento de Executivos – Série Comportamental:

Modulo I – Relações Interpessoais;

Modulo II – Construção de Equipes;

Modulo III – Administração do Poder e da Liderança nas Organizações;

Modulo IV – Líder Coach;¹

Modulo V – Estratégia de Negociação;¹

Modulo VI – Processo de Mudança Organizacional;¹

¹ módulos à cursar

IDIOMAS

Inglês intermediário

Espanhol intermediário