

BRUNO JULIANO DE SILVA ROSA

Brasileiro, Casado, 34 anos
Itajaí-SC
(11) 98468-4815
e-mail: bruno_juliano@hotmail.com

ÁREAS DE ATUAÇÃO MARKETING / NEGÓCIOS

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

- Profissional com vivência em multinacional do segmento de bens de consumo, atuando como Gestor das áreas de Marketing, Trade Marketing, Inteligência de Mercado e Pricing.
- Organizado, orientado para o resultado através da gestão de metas.
- Habilidades em gestão de equipe, comunicação, design gráfico e branding.
- Íntegro, resiliente, criativo, rápido aprendizado e raciocínio lógico.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Pós-Graduação em Gestão de Marcas e Branding – BSP Business School São Paulo-SP
Bacharel – Publicidade e Propaganda - Centro Universitário / UNISEB – Ribeirão Preto-SP

IDIOMAS

Inglês Fluente / Espanhol Intermediário

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2008 – Atual - BUNGE ALIMENTOS LTDA (*Empresa do segmento de agronegócio e alimentos*)

Coordenador de Marketing B2B (07/2016-atualmente)

- Responsável pela gestão marketing da categoria de Ingredientes, com receita de R\$1bi.
- Gestão de portfólio e posicionamento de produtos.
- Gestão de projetos de inovação.
- Gestão do desempenho de produtos (P&L).
- Elaboração de plano de marketing, mídia e comunicação de marcas.
- Supervisão e criação de embalagens, materiais de publicidade e de apoio à vendas.
- Gestão de mídia on line (redes sociais, blog e website).
- Elaboração de plano estratégico e forecast de vendas de volume, rentabilidade e preço.

Coordenador de Marketing - Inteligência de Mercado (11/2015-06/2016)

- Elaboração de planos estratégicos e táticos com base no comportamento do consumidor, *shopper* (comprador) e análises de desempenho das categorias em lojas do varejo nacional, visando incremento de participação de mercado, com ações direcionadas para áreas de trade marketing e comercial.
- Coordenei equipe na implementação de Gerenciamento por Categorias junto à grandes contas de varejo, buscando a melhor rentabilidade através de Visual Merchandising e planogramas inteligentes, o que gerou incremento de 25% no faturamento da categoria das lojas implementadas *versus* mesmo período do ano anterior.
- Criação de argumentos de vendas e *storytelling* para materiais de lançamento de produtos.
- Responsável pelas ferramentas de pesquisa e painéis de tendências de consumo (Nielsen, Kantar e Euromonitor).

Coordenador de Pricing, Desempenho Comercial e Trade Marketing B2B (03/2014-11/2015)

- Coordenação das equipes de Pricing, Desempenho Comercial e Trade Marketing.
- Responsável pela gestão nacional de investimentos de ações de trade marketing no Varejo, Atacados e Distribuidores.
- Elaboração planos estratégicos e táticos específicos por região e rede.
- Gestão de materiais de comunicação e PDV de campanhas promocionais e de lançamento de produtos.
- Gestão de ações promocionais estratégicas e táticas (leve e pague, packs promocionais, brindes, compre e ganhe) e sazonais.

- Responsável pela gestão de feiras e eventos (FIPAN, FISA, APAS, Encontro com Distribuidores entre outros).
- Criação de ferramenta de controle de investimento e ROI (retorno sobre investimento).
- Liderei equipe na Gestão de Portfólio Focalizado, definindo o *mix* de produto ideal para cada região e grupo de clientes, buscando rentabilizar e reduzir complexidade de abastecimento e transferência de produtos.
- Definição de metas de campanhas de incentivo para equipes de vendas internas e de Distribuidores.
- Análise de mercado consumidor e concorrência;
- Implementação junto a equipe de vendas do Projeto Distribuidores, definindo áreas de atuação, metas e programa de recompensa.
- Responsável pela precificação e investimentos comerciais da divisão com receita total de R\$ 1bi/ano;
- Responsável pela elaboração de apresentações para alta direção;
- Responsável pela gestão de tabelas de preços. Definição da estratégia de *Go to Market*, posicionamento e *spreads* entre SKUs/canais, alçadas e descontos;
- Elaboração e implementação de procedimento de políticas comerciais que trouxeram mais agilidade e clareza da estratégia para a equipe de vendas, marketing e trade marketing.
- Criação de ferramenta de controle de dispersão de preços e segmentação de clientes;
- Elaboração de procedimentos de precificação (*set the price*) visando a rentabilidade ideal (EBIT) de cada negócio aliado à gestão de metas de volume, preço, *mix*, descontos comerciais, verbas de investimento, ações de bonificação, custos e impostos (*Pocket Price* e *Pocket Margin*);
- Responsável pela elaboração e apresentação de propostas especiais junto aos clientes;
- Criação e controle de contratos de fornecimento de longo prazo;
- Responsável pela gestão de custo e fornecedores.
- **Principais Resultados:**
 - Alcance de 110% do *EBIT* de meta nos produtos da área em 2014
 - Alcance de 100% da meta de criação de fluxos de processos críticos da área em 2014
 - Superação em 3 (três) vezes a meta do *EBIT* 2015 na categoria de Óleo de Soja.

Analista de Marketing Sênior (11/2012-03/2014)

- Marketing de Categoria, responsável pela categoria de maior rentabilidade do negócio;
- Responsável pelo *Tracking* de marca, diagnóstico de imagem junto aos clientes e funcionários, resultando em um *rebranding* e reposicionamento da categoria de Indústria, com novas marcas, novas embalagens, e identidade visual para materiais de uso interno e junto a clientes.
- Arquitetura e gestão de marcas e portfólio;
- Controle de materiais de comunicação para campanhas de lançamento de produtos. Contato com agências de publicidade, produtoras de vídeo e fornecedores de materiais gráficos.
- Definição de posicionamento de preços *sell in* e *sell out* (*sell true*);
- Análise de Relatórios de Rentabilidade (*P&L* - *DRE*);
- Criação de estratégias de comunicação de categorias e produtos;
- Desenvolvimento e implementação de novos projetos;
- Definição de *mix* de produtos ideal de categoria e canal;
- Análise de mercado consumidor e concorrência;
- Supervisão de criação de embalagens, catálogos e materiais de apoio a vendas.
- Análise de viabilidade de implementação de produtos em novos canais e regiões;
- Garantir abastecimento do produto nos canais indiretos e varejo.

Analista de Pricing Pleno (01/2011-11/2012)

Analista de Comunicação e Embalagens (05/2008-01/2011)

2004 – 2008 - EDITORA COC / SEB

Gestor de Relacionamento (10/2006-03/2008)

- Responsável pelo pós-venda do sistema de ensino para escolas parceiras;
- Consultoria de Marketing e Publicidade para escolas parceiras;
- Criação e redação de Materiais de Comunicação, *NewsLetters* e Informativos;
- Supervisão de Eventos;
- Atendimento e criação de campanhas publicitárias.

Coordenador de Tecnologia Educacional e Operações Editoriais (05/2005-10/2006)

Ilustrador e Diagramador (03/2004-05/2005)

CURSOS COMPLEMENTARES

Negociação – Advanced Negotiating Skills/ ScotWork/ 2014
Empretec – Formação de Empreendedores/SEBRAE/2011
Gestão de Talentos / MindQuest Educação / 2015
Pensamento Estratégico / MindQuest Educação / 2015
Entrevista por Competência – Bunge Alimentos / 2015
Formação de Preços na Indústria/Sociesc/FGV-SC/2011
Design de Embalagens/ Instituto de Embalagem-SP/2010
Excelência em Atendimento/Sistema COC/2007
Liderança e trabalho em equipe/Sistema COC/2007

INFORMÁTICA E SISTEMAS INTEGRADOS

Adobe Photoshop/ Adobe Illustrator/ Adobe InDesign/
Corel Draw / Pacote Office / SAP /Nielsen Advisor/ Nielsen Spaceman