### Curriculum Vitae

### Vagner Silveira

Brasileiro, Casado, 43 anos (nasc: 13/05/1972) – 01 filho (06 anos).

Endereço: Rua Dom Pedro II, 1273. Apto. 411 – Higienópolis.

Cidade: Porto Alegre - Rio Grande do Sul

Cel : 55 (51) 9942 1305

Residência : 55 (51) 3343 2036

e-mail : vags@terra.com.br

# Formação Acadêmica

* MBA em Gestão Empresarial – ênfase finanças. (FGV – Concluído em Março/2006);
* Mestrado em Ciências dos Materiais (UFRGS – 2002 – Suspenso);
* Curso Superior de Tecnologia em Polímeros – **CRQ Nº 05201438** (UCS -Concluído em dezembro/2000);
* Engenharia Mecânica (UCS – Curso Incompleto).

**Resumo das Qualificações:**

* 20 anos de experiência profissional em indústrias multinacionais e nacionais de grande porte em seus segmentos.
* Do total, 16 anos de experiência na área de desenvolvimento de fornecedores, prospecção, negociação de contratos nacionais e internacionais de grande repercussão para estas companhias e forte atuação em negociações internacionais em mercados como Alemanha. Itália, França e China.
* Desenvolvimento de fornecedores de serviços e componentes nos USA e Canadá.
* Gestão do desenvolvimento de fornecedores e fechamento de contratos na Argentina.
* Sólidos conhecimentos em parametrização de Curva ABC visando compras alinhadas a metodologia Lean Manufacturing.
* Fortes conhecimentos na implementação de Kanban, Just in time.
* Sólidos conhecimentos em fechamento de contratos de longo prazo com a cadeia de fornecedores.
* Forte atuação e contratação de empresas para frete Inbound.
* Sólidos conhecimentos em qualificação de fornecedores visando melhoria de performance do QCDI (quality, cost, delivery, improvements).

**Experiência Profissional :**

**Dambroz S/A (Agosto/12 – Setembro/2015) – Empresa nacional fabricante de implementos rodoviários e Itens de Fundição de Aço, com aproximadamente 300 funcionários e com faturamento ao redor de R$ 120 milhões/ano.**

## Cargo: Gerente de Suprimentos Corporativo

**Principais responsabilidades:**

* Responsável pela Gestão e Implementação da área de Suprimentos Corporativo, com uma equipe de 05 pessoas. Responsável por um volume de compras anual ao redor de R$ 90 milhões, com uma cadeia de suprimentos de aproximadamente 400 fornecedores entre materiais diretos e indiretos. Responsável pela análise e encaminhamento dos planos de ação e gerenciamento dos indicadores da área.
* Responsável também, pela elaboração das metas da área seguindo as diretrizes da diretoria da empresa.

***Principais realizações****:*

*- Elaboração e Implementação de um plano de redução de custos de R$ 3 milhões/ano;*

*- Implementação e Estruturação do departamento de suprimentos corporativo;*

*- Renegociação de um passivo financeiro com fornecedores ao redor de R$ 12 milhões;*

*- Desenvolvimento de novos fornecedores nacionais e internacionais com o propósito de redução de custos;*

*- Prospecção e Implementação de um sistema de Gabaritos e Dispositivos para fabricação de Implementos Rodoviários, conferindo uma redução de custos de R$ 500K/ano.*

*- Fechamento de Alianças com parceiros do setor de Implementos Rodoviários para fabricação de Carrega Tudo.*

**Librelato S/A Implementos Rodoviários – (Jan/12 – Agosto/12) – Empresa nacional fabricante de implementos rodoviários, com aproximadamente 1500 funcionários e com faturamento ao redor de R$ 500 milhões/ano.**

## Cargo: Gerente de Suprimentos e Logística.

**Principais responsabilidades:**

* Responsável pela Gestão da área de Suprimentos e Logística, com uma equipe de 49 pessoas ao todo, subdividido em 04 unidades fabris. Responsável por um volume de compras anual ao redor de R$ 300 milhões, com uma cadeia de suprimentos de aproximadamente 400 fornecedores entre materiais diretos e indiretos. Responsável pela análise e encaminhamento dos planos de ação e gerenciamento dos indicadores da área.

***Principais realizações****:*

*- Reorganização de todo o departamento de suprimentos, fazendo com que a equipe ficasse orientada para resultados;*

*- Desenvolvimento de novos fornecedores e estabelecimento de novas parcerias em âmbito nacional e internacional que levasse a redução de custos;*

*- Estabelecimento da prática de projetos de savings e savings de negociação como forma de atingimento rápido de resultados;*

*- Estabelecimento de uma meta de redução de custos (1% do valor anual de compras líquidas);*

*- Alcance da meta estipulada em consenso com a presidência da empresa em apenas 04 meses de trabalho. (janeiro a abril);*

*- Foi atingido R$ 6,3 milhões/ano de redução de custo com as novas práticas que foram implementdas. (período Janeiro a Agosto/12).*

*- Implementação de novos indicadores de suprimentos com controle mensal;*

*- Implementação de um novo sistema para medição de performance da cadeia de suprimentos.*

*- Implementação de Kanban como forma de redução do custo de estoque e melhora do abastecimento da fábrica;*

*- Implementação de um sistema de “lojas” dentro das unidades com fornecedores de materiais de fixação e materiais indiretos, reduzindo custo de aquisição, bem como estoque e aumentando a confiabilidade no abastecimento.*

**Ciber Equipamentos Rodoviários – (Set/10 – Setembro/11) - Multinacional Alemã, pertencente ao Grupo Wirtgen do segmento de máquinas para pavimentação , com aproximadamente 4500 funcionários no mundo e com faturamento ao redor de 1,56 Bi Euros.**

## Cargo: Gerente de Compras Mercado Nacional e Internacional

**Principais responsabilidades:**

* Responsável pela Gestão da área de Compras, com uma equipe de 08 pessoas na cidade de Porto Alegre, mais uma pessoa localizada em Sorocaba – SP, que atua como comprador estratégico para desenvolvimento de fornecedores daquela região. Responsável por um volume de compras anual de R$ 180 milhões, com uma cadeia de aproximadamente 300 fornecedores. Responsável pela análise e encaminhamento dos planos de ação dos indicadores da área.

***Principais realizações****:*

- Fechamento de negociação com a Deutz Alemanha para importação do motor Deutz, trazendo um “saving” para empresa na ordem de R$ 380 K;

- Criação do conceito de Projeto de Savings e Savings de Negociação na Equipe de Compras, fazendo com que cada comprador tivesse o máximo de projetos abertos quanto possível. Após a criação deste procedimento, a área de compras conseguiu implementar mais de R$ 2 Milhões de “savings” em menos de 01 ano;

- Desenvolvimento e qualificação da cadeia de suprimentos da Ciber, elevando o nível de competitividade dos preços, bem como, o nível de qualidade dos fornecedores;

- Desenvolvimento de fornecedores internacionais como forma de buscar preços competitivos a nível global;

- Redesenho do fluxo para análise de pleito de reajustes de fornecedores – Foi implementado o conceito de percentual teórico versus “cost avoidance”;

- Implementado o conceito de negociação por volume. Apesar do segmento de negócio não ter um volume expressivo, foi possível alavancar reduções com renegociações de itens da Curva “A”;

- Implementado o conceito de análise de custo aberto, conforme modelo exigido pela matriz na Alemanha, permitindo aos compradores pleno domínio da formação de custo dos fornecedores.;

- Ações de excelência no atendimento a Compras para o mercado de reposição, saindo de um atraso no “fulfillment” de 50% para menos de 5% em 01 ano, revertendo num excelente atendimento aos clientes do grupo no mercado de reposição de peças.

**Agrale S/A – (Fev/2008 – Junho/2010) - Empresa nacional do segmento automotivo e Agrícola, com aproximadamente 1400 funcionários e com faturamento anual ao redor de R$ 900 Milhões.**

## Cargo: Supervisor de Compras e Desenvolvimento (Purchasing and Development Supervisor)

**Principais responsabilidades e resultados:**

Responsável pela gestão da área de compras, com uma equipe de 12 pessoas na Cidade de Caxias do Sul, mais uma pessoa localizada em São Paulo, que atua como comprador estratégico. Gestão de indicadores gerenciais e acompanhamento dos mesmos treinando e motivando a equipe por melhores resultados. Participação em Negociações importantes junto com a equipe no sentido de garantir os melhores resultados. Estabelecimento de metas e planos de ação, bem como, participação ativa na solução dos problemas do dia a dia. Estabelecimento de estratégias de curto, médios e longo prazo com a implementação de Contratos de Compras e ferramentas de abastecimento que visam a melhorar o desempenho da área de compras e por conseqüência prover um melhor atendimento do cliente interno e externo. Dentro da função de Supervisor, também sou o responsável pela operação Agrale Argentina, no que tange a área de suprimentos. Sendo responsável por toda a exportação de insumos do Brasil para a Argentina. Esta operação envolve fornecedores do Brasil e fornecedores da Argentina, bem como, toda a operação logística desde o Brasil até a Argentina. Dentro da minha operação, também sou o responsável pela importação de insumos para abastecer as linhas de montagem da Agrale Brasil e Argentina. Tenho duas pessoas que fazem parte da minha equipe, que cuidam exclusivamente de itens importados. São importados todos os tipos de componentes, desde matérias-primas, até produtos acabados como, por exemplo, uma transmissão completa de um trator ou componentes para Chassis de ônibus.

- Realizei um projeto de reestudo da Curva ABC de Compras reduzindo “lead-time” de compras de forma segura, com redução de custos ao redor de R$ 4,5 Milhões;

- Implementei o Kanban de alguns fornecedores estratégicos de curva A, trazendo excelentes resultados como, entregas pontuais e redução de inventário;

- Implementei contratos de fornecimento com fornecedores estratégicos – ótimos resultados com redução de custos e melhora de performance dos fornecedores. (contratos com cláusula de multa por atraso).

**Areva T&D Group France – (Ago/2007) - *Empresa Multinacional Francesa do segmento de energia, com aproximadamente 57.000 funcionários no mundo e com faturamento ao redor de R$ 12 Bilhões.***

**Cargo: Key Commodity Manager**

**Principais responsabilidades:**

Em Agosto de 2007 fui promovido ao cargo de Key Commodity Manager responsável pelo grupo de “commodities” Materiais Químicos e Plásticos sendo transferido para a cidade de Lyon na França.

A principal função do KCM é o fechamento de contratos globais visando contratos corporativos que busque o QCDI – Qualidade, Redução de Custos, Desenvolvimento de fontes alternativas a nível tecnológico e melhoria contínua.

**Areva T&D Brasil – (Abril/2004 – Nov/2007) - *Areva Transmissão e Distribuição de Eneriga Ltda. Empresa Multinacional Francesa do segmento de energia, com aproximadamente 57.000 funcionários no mundo e com faturamento ao redor de R$ 12 Bilhões e, na unidade de Canoas ao redor de R$ 450 Milhões.***

**Cargo: Coordenador de Compras Mercado Nacional e Internacional**

**Principais responsabilidades:**

Atribuições: Negociação de Preços e Reajustes. Negociação de preço de novos ferramentais para desenvolvimento de novos projetos. Follow-up de peças protótipos e acompanhamento de desenvolvimento. Desenvolvimento de novos fornecedores. Negociações Internacionais para aquisição de insumos, ferramentais diversos e contratação de serviços internacionais. Coordenação de pessoas com a função de “follow up” dos insumos para garantir abastecimento “on time”, tanto pessoas ligadas a insumos nacionais como importados. Responsável por “Sourcing in Low Cost Countries”, como China e outros países de baixo custo.

Ponto de Destaque nas atividades realizadas na Areva T&D: Viagem à China com o propósito de desenvolver novos fornecedores com menor preço, mantendo o valor agregado dos produtos comprados. Somente no ano de 2007, consegui um resultado de 700 Mil Euros de “savings” com práticas de “global sourcing”.

Também realizei viagens para o exterior, enquanto Coordenador de Suprimentos na Areva, para países como: França, Itália e Alemanha com intuito de negociações de cunho técnico/comercial.

**EMPRESA Johnson Controls Automotive Electronics – (Dez/2003 – Fev/2004).**

**Indústria Multinacional Americana fabricante de componentes automotivos, com aproximadamente 300 funcionários e faturamento ao redor de R$ 300 Milhões/ano.**

**Cargo: Comprador Sênior**

**Principais responsabilidades:**

Atribuições: Negociação de Preços e Reajustes. Negociação de preço de novos ferramentais para desenvolvimento de novos projetos. Follow-up de peças protótipos e acompanhamento de desenvolvimento. Desenvolvimento de novos fornecedores.

“Commodities”: Responsável por todos os materiais plásticos e elastoméricos da empresa, no que se referem a itens injetados, matérias-primas, tanto nacionais como importadas. Com negociações com grandes empresas deste segmento, como por exemplo: Rhodia, DUPONT, Bayer, Basf, Ad Majoris (França) entre outras. Negociações e acompanhamento de todos os novos desenvolvimentos da empresa, junto a fornecedores de Ferramentais novos assim como fornecedores de Máquinas Injetoras e seus periféricos (Termos-reguladores). Follow-up em Fornecedores da França (Tyco Electronics), no intuito de solução de problemas de entrega.

**EMPRESA International Engines South America – (Out/2001 – Agosto/2003) Indústria Multinacional fabricante de motores a diesel, com aproximadamente 600 funcionários e, faturamento ao redor de R$ 600 Milhões.**

**Cargo: Comprador Técnico Pleno e o último cargo como: Engenheiro de Compras**.

**Principais responsabilidades:**

Cargo Inicial: Negociação de Preços e Reajustes, assim como ferramentais quando necessário. “Follow-up” e Desenvolvimento de Novos Fornecedores. Balanceamento de preço de compra versus preço de venda.

“Commodities”: Peças de borracha, itens Motor V8, elementos de fixação, tubos, mangueiras, Jogos de Juntas e Juntas individuais, eixos, molas, correias, rolamentos, tintas, itens Perkins (Inglaterra), itens International – USA, Guias de Válvulas e Insertos.

Segundo Cargo: Negociação de Preços e Reajustes. Negociação de preço de novos ferramentais para desenvolvimento de novos projetos. Follow-up de peças protótipos e acompanhamento de desenvolvimento. Desenvolvimento de novos fornecedores.

“Commodities”: Balanceiro, Chicote Elétrico, Conexões, Elétricos, Fixação (Importados), Juntas (Importados), Plásticos, Rolamentos, Sinterizados, Usinados (Importados), Válvulas e outros componentes importados.

**EMPRESA - Mc Leod Ind. De Materiais Elétricos Ltda – (Março/1999 – Dez/2000 Indústria Nacional Fabricante de Transformadores e Reatores a Seco. Empresa de pequeno porte, com 15 funcionários e faturamento ao redor de 1,2 MR$ / Ano.**

**Cargo: Sócio – Encarregado de Compras**

**Principais responsabilidades:**

- Responsável por toda a atividade de compras da empresa, que compreendia materiais diretos e indiretos, máquinas e ferramentas.

Principais itens comprados: Fio de Cobre, Ferro – Silício GO e GNO, Papel Isolante, Verniz, Papelão Isolante, carretéis plásticos, Fitas no geral, materiais de escritório, materiais para produção, ferramentas.

*- Reorganizei a área de compras, com foco em acordos de longo prazo e de menor custo, tanto com fornecedores de matéria-prima, como com fornecedores de serviços e transportes.*

**EMPRESA - Marcopolo S/A – (Nov/1991 – Fev/1999)** **Indústria Fabricante de Carrocerias de ônibus, com forte atuação nos mercados nacional internacional, com aprox. 5000 funcionários e faturamento ao redor de R$ 2,0 Bilhões/ano.**

**Cargo: último cargo – Analista de Desenvolvimento de fornecedores.**

**Principais responsabilidades:**

* Desenvolvimento e prospecção de novos fornecedores com o objetivo de redução de custos;
* Conduzi um projeto de transformação de materiais fabricados em Fibra de Vidro para Plástico com excelentes resultados do ponto de vista financeiro (redução) e ecológico;
* Participei do desenvolvimento de uma ”joint-venture” entre um fornecedor do Brasil e uma empresa da Itália para o fornecimento de mecanismos, com ótimos resultados de redução de custo para empresa.

# Idiomas

* Inglês – Fluente Curso nos USA – Pittsbrug State Univeristy – Kansas
* Espanhol – habilidade de comunicação e escrita em um nível médio.

### Informática

Domínio de: PowerPoint; Excel; Word; Outlook e Internet;

Conhecimento de: SAP / ABT / Baan IV - TOTVS – nível usuário.

# Cursos

Aperfeiçoamento e reciclagem sobre plásticos, fibra de vidro, etc.;

Formação de custos;

Resistência de materiais;

Ferramentas de qualidade;

Processo Produtivo;

Negociação;

Relações Humanas e interpessoais;

Participei do Programa de Desenvolvimento de Supervisores – PDS;

Curso de Metrologia;

Crono-análise;

Curso de atualização em QS 9000 e ISO 14000;

Curso de Atualização em motores V8 eletrônico – Navistar;

Curso de 5 “S”;

Curso de PPAP;

Curso SEIS SIGMA – Pela Fundação de Desenvolvimento Gerencial – FDG/UFMG – NÍVEL “BLACK BELTS”;

Curso de Gestão de Pessoas – Ministrado pela Missel Capacitação Empresarial;

CENEX – PDEC – Turma 75 – Dezembro de 2009.

Coaching Executivo com Simoni Missel.

**Viagens**

Ellamp – Fábrica de componentes para Coaches e Autobuses – Varese – Itália;

Ford do Brasil – Indústria Automobilística – São Bernardo do Campo/ SP – Brasil;

Volkswagen – Indústria Automobilística – São Bernardo do Campo/ SP – Brasil;

Agrale – Fábrica de Motos e Tratores – Caxias do Sul/RS – Brasil;

Acrilys do Brasil – Fábrica de Materiais Plásticos – Caxias do Sul/RS – Brasil;

Randon Implementos Rodoviários – Caxias do Sul/RS – Brasil;

Mercedez-Benz do Brasil – Fábrica de carrocerias de ônibus – Campinas/SP – Brasil;

Autotravi Borrachas e Plásticos – Caxias do Sul/RS – Brasil;

Hutchinson Cestari – Fábrica de Guarnições de Borracha – Monte Alto/SP – Brasil;

3M do Brasil – Fábrica de Adesivos – Campinas/SP – Brasil;

Siderúrgica Gerdau – Componentes de Aço – Canoas/RS – Brasil;

Autometal – Indústria de materiais plásticos – São Paulo/SP – Brasil;

DSM – Elastômeros – Triunfo/RS – Polo Petroquímico – Brasil;

Fanavid – Fábrica de vidros técnicos – Guarulhos/SP – Brasil;

Mercur – Fábrica de componentes de borracha – Santa Cruz do Sul/RS – Brasil;

Centro Tecnológico de Polímeros – Pittstate University – PSU – Pittsburg – Kansas – USA. – 2001;

Empresa Técnica 80 S.R.L – Cidade de Aprilia – Roma – Itália;

Areva T&D – AST Shanghai – China. (2006);

Areva Group France – Cidade de Paris;

Fábrica de Componentes de Média Tensão – Areva Lyon França;

Fábrica de Componentes de Média Tensão – Areva Aix Lês Ban França;

Fábrica de Componentes de Distribuição Primária e Secundária – Areva Alemanha – cidade de Regensburg;

Fábrica de Transformadores de Potência – Areva Alemanha cidade de Moenchangladbach.