Rafael Laslowski

Casado – 36 anos

🖃 R. José Izidoro Biazetto, 845 - ap 301 - Bl. 01, Mossunguê

CEP: 81.200-240 - Curitiba – PR

* (41) 9962-4757 (41) 3015-3332
* e-mail: rafaelpolonia@yahoo.com

# Gerente de Planejamento de Vendas

# SUMÁRIO

Experiência de 12 anos na área de Planejamento de Demanda, responsável **pelo desenvolvimento e manutenção do planejamento de vendas de curto e longo prazo.** **Líder do Processo Integrado de Vendas e Operações (S&OP), sendo ponto focal da área na implementação do processo nas duas últimas empresas.** Participação no processo orçamentário, estabelecendo os objetivos de vendas, definição e acompanhamento dos indicadores de performance (KPIs), comparativos entre *forecast* atual, volume realizado e planejado. Apresentação de resultados e divulgação do *forecast* em reuniões com a Presidência, Vice-Presidentes e diretores. Coordenação de equipes no Brasil, com foco no desenvolvimento de pessoas e melhoria contínua de processos. Experiência no segmento de Varejo, tanto de bens de consumo quanto bens duráveis. Adere-se ao seu perfil a forte capacidade analítica, raciocínio lógico e liderança, bem como o desenvolvimento de equipes.

# FORMAÇÃO ACADÊMICA

* MBA em Gestão Estratégica de Projetos e Processos – Universidade Positivo - 2014
* Graduação em Eng. Industrial Elétrica, ênfase Eletrônica e Telecomunicações – CEFET/PR - 2003

# IDIOMAS

* Inglês Fluente (10 anos de experiência na docência de inglês para negócios)
* Espanhol Intermediário

# HISTÓRICO PROFISSIONAL

* **POSITIVO INFORMÁTICA S/A. 09/2008 – atual**

Empresa brasileira atuante no segmento de Informática (*hardware e software*), líder de vendas de computadores no Brasil, com faturamento de R$ 2,3 bilhões/ano.

Evolução de Carreira: Gerente de Planejamento de Demanda – 01/2011 a atual

Coordenador de Informações Gerenciais– 09/2008 a 12/2010

Gerente de Planejamento de Demanda

Reporte: Diretor Mercado Varejo

Equipe: 6 colaboradores diretos

***Principais realizações:***

* Responsável pelo gerenciamento da área de Planejamento de Demanda e Informações de Vendas, desenvolvendo e dando manutenção ao planejamento de curto e longo prazo, baseado em crescimento de mercado e sua segmentação, *market share*, mapeamento tecnológico, portifólio de produtos, desenvolvimento das redes varejistas, calendários promocionais e dados históricos.
* Participação na implementação do Processo Integrado de Vendas e Operações (S&OP) como ponto focal da área; bem como a preparação do plano de vendas irrestrito e condução das reuniões de planejamento de demanda e de pré-*forecast* com a alta direção.
* Apresentação de resultados e divulgação do *forecast* em reuniões com a Presidência, Vice-Presidentes e diretores.
* Definição e criação de indicadores da área em meados de 2014, para acompanhamento de acuracidade de *forecast* e melhoria do processo de planejamento, de seus impactos na cadeia de suprimentos, com redução de 32% nos níveis de estoque de matéria prima e produto acabado; até o final daquele ano, economia de R$40 milhões. No ano de 2015, economia de R$92 milhões.
* Gerenciamento, análise, manutenção e divulgação dos relatórios de Mercado (IDC e IT Data)
* Consolidação e análise de todas as informações de vendas, visando integridade, alinhamento das informações entre *Trade Marketing*, Vendas, Pesquisa de Consumidores e Inteligência Competitiva, para suportar as tomadas de decisão e na definição de estratégias em âmbito nacional.
* Acompanhamento das vendas das principais redes varejistas, definição de sazonalidade por rede de varejo e categoria de produto, análise e gerenciamento da informação dos principais clientes (*sell in, sell out*, estoque, preços, *market share e forecast*), para identificar oportunidades para a Companhia.
* Suporte para as áreas de *Trade Marketing*, Imprensa, Comunicação, Planejamento de Mercado, Novos Produtos e Pesquisa, com informações de Mercado e tendências.
* Responsável pela gestão de pessoas, desde a contratação ao desenvolvimento de suas competências, propiciando qualidade, agilidade, diminuição de retrabalho e redução no *turnover*.
* **PHILIP MORRIS BRASIL LTDA. 01/2004 – 08/2008**

Empresa multinacional atuante no segmento de bens de consumo (tabaco) com 5 filiais de vendas e 1 fábrica no Brasil, com faturamento global de USD 80 bilhões/ano.

Evolução de Carreira: Especialista em Informações de Vendas – 12/2005 a 08/2008

Analista SR de Informações de Vendas – 03/2005 a 11/2005

Analista PL de Informações de Vendas – 01/2004 a 03/2005

Especialista em Informações de Vendas

Reporte: Gerente de Informações de Vendas

Equipe: 2 colaboradores indiretos

***Principais realizações:***

* Responsável pela previsão de vendas a curto e longo prazo, iniciando o processo de planejamento de vendas e operações, com redução de custos com inventários e otimização da produção.
* Participação na implementação do Processo Integrado de Vendas e Operações (S&OP) como ponto focal da área; bem como preparação do plano de vendas irrestrito, condução das reuniões de planejamento de demanda e de pré-*forecast* com a alta direção.
* Análise, indicação e implementação da ferramenta *Forecast*PRO para auxiliar na preparação do *forecast* e no controle do processo S&OP; redução de 4 dias de trabalho/mês na preparação do plano irrestrito de vendas.
* Estabelecimento dos objetivos comerciais da companhia através de projeção de volume de mercado e *market share* por região, marca e canal, para alavancar o volume de vendas. Acompanhamento de resultados, divulgação e entendimento das estratégias para as Regionais.
* Definição e implementação do Projeto Informações de Vendas de Distribuidores, para controle de estoque e alavancagem de vendas deste canal.
* Análise e apuração de Indicadores de Performance de Distribuição e Vendas (KSI’s) conforme padrão exigido pela Philip Morris International, e outros indicadores conforme necessidades locais.
* Análise, manutenção, divulgação e gerenciamento dos relatórios de Mercado (GfK e Nielsen) com objetivo de acompanhamento e gerenciamento das tendências do mercado por região, e oportunidades dentro de cada área.

# CURSOS / INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Viagem internacional pela Positivo Informática para treinamento, participação em fórum de liderança, palestras, *workshops* e conferência de melhores práticas em Planejamento de Demanda e Forecast – EUA / 2014 .

- Cursos de Comunicação Negocial, Técnicas de Vendas e Negociação, Gestão Estratégica do Negócio, *Forecast*PRO, MS Office – Philip Morris

- Viagem internacional pela Philip Morris para Projeto de Otimização de Inventário de Produto Acabado – México/2005.

- Estágio com efetivação na área de pós-vendas na Siemens (multinacional alemã no setor de telecomunicações).

- Experiência de 10 anos na docência de inglês para negócios (Escola Net Linguae e aulas particulares).

- Vivência internacional na Walt Disney World com treinamento de excelência em atendimento ao cliente.

- Dupla cidadania Polonesa.