LUIZ CLAUDIO GUASTI DA SILVA

Casado, Brasileiro

Rua Lopes Trovão, n. 29 – Apto. 402 – Icaraí – Niterói – RJ

[engeguasti@hotmail.com](mailto:engeguasti@hotmail.com)

# Tel.: (21) 2711-8527

# Cel.: (21) 9-9999-0982

***Área de Interesse***

**Gestão da Qualidade e Auditoria**

**Engenharia Mecânica – Comercial / Técnica**

**Engenharia de Equipamentos e Inspeções -- NR-13**

***Formação Acadêmica***

Graduação em Engenharia Mecânica

UFRJ - Ano 1989

***Cursos de Aperfeiçoamento***

Curso de Comissionamento (Elétrica, Mecânica, Automação e NR13)

Bokel e Kronemberger Engenahria Ltda. - Ano 2016

Vasos de Pressão – Projeto Mecânico (PMTA, cálculo e dimensões de componentes e tensões localizadas, segundo ASME VIII div.1)

Grupo HCT/RJ - Ano 2015

Curso Preparatório para Certificação ISO 9001 – Processos-Requisitos-Auditoria

Sebrae-Niterói/RJ - Ano 2013/2014

De OLHO na Qualidade – Curso Programa 5S

Sebrae-Niterói/RJ - Ano 2013

CBSP – Curso Básico Segurança Plataforma // HUET – Escape Aeronave Submersa

Multilink–Centro/RJ - Validade Ano 2017//2014

Marketing em Serviços

FGV–Botafogo/RJ - Ano 2004

Gerência de Vendas

FGV–Botafogo/RJ - Ano 1995

Produtividade na Área Comercial

FGV–Botafogo/RJ - Ano 1994

Controladoria

FGV–Botafogo/RJ - Ano 1993

Chefia e Liderança

FGV–Botafogo/RJ - Ano 1992

Área de Automação de Máquinas com especialidade voltada p/ óleo hidráulico

“Hidromaq” - Ano 1990

***Compreensão de Línguas***

Francês e Inglês (em andamento)

***Experiência Profissional***

São 25 anos de experiência profissional, adquiridos nas empresas DAN-PRESSE - Prensas Hidráulicas, CRV - Trocadores de Calor, TEGAFER – Máquinas e Serviços, MEGGATON – Máquinas Operatrizes; e ÍNTEGRA – Engenharia em Integridade de Equipamentos.

Adquiri ao longo desses anos uma vasta experiência em todos os tipos de máquinas operatrizes (centros de usinagem, tornos CNC, injetoras, prensas), manutenção de permutadores em geral e conhecimentos da Norma NR-13.

Sempre me reportei ao Diretor Presidente das empresas. Possibilidades de viagens e residir em outro estado.

Estou à disposição para agendarmos entrevista pessoal, onde oportunamente detalharei melhor o meu perfil, realizações e anseios, a que antecipadamente agradeço.

***Histórico Profissional***

**Empresa**: INTEGRA - Empresa de Engenharia de Inspeção de Equipamentos

**Período**: 2013-até momento

**Cargo**: Engenheiro Mecânico

**Função**: Revisão de Relatórios e Conhecimento na Área de Inspeção de Equipamentos, segundo NR-13 (vasos de pressão, caldeiras, tubulações, tanques e trocadores de calor). Como RD, fui responsável pela Elaboração de todos os Processos Administrativos e Operacionais da Empresa na Implantação do Programa 5S e ISO 9001 – Sistema de Gestão da Qualidade. Elaboração e Identificação dos equipamentos de END e outros necessários aos serviços prestados pelos profissionais. Organização e Atualização de todos os Procedimentos Técnicos e Controle de EPI´s e insumos utilizados nos serviços. Acompanhamento e Planejamento (através de planilhas inteligentes) dos Serviços de Inspeções de END nos clientes da empresa.

**Empresa**: MEGGATON Máquinas Operatrizes

**Período**: 2010 - 2013

**Cargo**: Consultor Técnico/Comercial

**Função**: Prospecção de clientes e manutenção dos já existentes // Aplicação Técnica das máquinas e processo de usinagem // Negociação Comercial para fechamento de venda.

Parceria Exclusiva para consultoria/vendas de máquinas na Zona Leste de São Paulo, e assumindo a mesma representação em todo Estado do Rio de Janeiro a partir de Maio.2012.

**Empresa**: TEGAFERMáquinas e Equipamentos

**Período**: 2006 - 2010

**Cargo**: Gerente Geral

**Função**: Empresa do GrupoMegga voltada para **compra/venda de máquinas operatrizes** (centros de usinagem, tornos CNC, injetoras, prensas, dobradeiras e guilhotinas) novas e usadas. As minhas funções eram desde coordenar despesas, estoque, assistência técnica à estratégia de vendas/compras e marketing através de site específico à venda propriamente dita das máquinas usadas e novas. Elaborava o Balanço Gerencial sempre em conformidade com o balanço contábil.

Apresentação de resultados trimestrais e anuais para a diretoria (e seus sócios) do Grupo.

Prospecção de clientes através dos representantes do Grupo de cada linha de atuação (Meggaton, Meggaplastico, e outras).

Gerenciamento de vendedores internos/ externos para a venda das máquinas usadas, técnicos, e pessoal administrativo, obtendo êxito no gerenciamento de pessoas e assuntos administrativos de funcionamento de uma empresa.

**Empresa**: CRVTrocadores de Calor

**Período**: 2003 - 2006

**Cargo**: Gerente Comercial / Vendas e Técnico

**Função**: Gerenciamento Comercial/Vendas e Técnico, atuando na gerência de vendedores externos/ internos do departamento de vendas, bem como, na prospecção de novos clientes de outras regiões (estados) para diversificar os clientes. Engenheiro responsável com conhecimentos em fabricação, calculando Equipamentos Novos (Trocadores de Calor – CascoxTubos e outros), coordenando desde o projeto a fabricação, venda e posterior manutenção. Elaborava propostas técnicas, desenvolvimento de catálogos novos e marketing.

**Elaboração de processos de Testes Pneumáticos e Hidrostáticos, bem como processo de expansão dos tubos para qualquer serviço de manutenção com Folha de Dados do cálculo da nova PMTA que acompanha o equipamento.**

A principal área de atuação da CRV era a Manutenção dos Trocadores de Calor e seus principais clientes no setor de Petróleo & Gás, eram a Petrobrás – UPs, Cia Vale do Rio Doce, Bahia Sul Celulose, Odebrecht, Transpetro, Schlumberger, Michelin, Gerdau, Wartsila, Pride, CSN, e outras parceiras na região de Macaé-RJ e grande Rio de Janeiro. Na Petrobrás atuava também como gerente de contrato, na Elaboração de Data Book e Revisão de Prontuário de Permutadores, traçando relatórios de qualidade e melhoria de serviços prestados com gráficos de metas e performance (relatórios de não conformidade e suas ações preventivas, preditivas e corretivas).

**Empresa**: DAN-PRESSE Prensas Hidráulicas

**Período**: 1989 - 2003

**Cargo**: Engenheiro Manutenção/ Produção - Engenheiro Produto/ Aplicações - Engenharia de Vendas - Gerente de Vendas

**Função**: Por ser uma empresa **Fabricante de Bens de Capital**, tive a oportunidade de participar de todo processo produtivo (iniciando na área de manutenção, em seguida como engenheiro de produção de uma linha de fabricação e depois como engenheiro de produto e por consequência em engenharia de vendas) exercendo também tarefas destinadas ao levantamento de custo de um produto.

Entre 1992 e 2001 organizei eventos/feiras onde a empresa participou como expositora, atuando na montagem; exposição; e desmontagem, bem como todo o atendimento/ fechamento de negócios aos clientes pós feira.

Acompanhava os representantes comerciais nas visitas técnicas aos clientes efetivos/ potenciais. Elaboração de orçamentos/propostas técnicas/comerciais, orientação e determinação específica da aplicação requerida pelo cliente, desenvolvimento de Marketing e Propaganda, Supervisão da Assistência Técnica (Pós-Venda). Atuava também na administração do departamento de vendas, orientando engenheiros, supervisores, representantes comerciais, vendedores técnicos externos/ internos (vendas de peças sobressalentes e serviços).

**Referências Comerciais**

Marco Aurélio da Silva Scisinio Dias – Sócio-Diretor Multilink – Tel.: 21-2263-8113

Antonio Pinheiro – Sócio-Diretor CRV Trocadores de Calor – Tel.: 21-2561-0060

João Luiz Poleselo – Sócio-Proprietário da Pmach – Tel.: 11-3881-0038

**Luiz Claudio Guasti da Silva**