RICARDO MARSAN

CPF 167.667.548-50

Brasileiro, 41 anos, casado, 1 filho

Rua Appaloosa 451 – Condomínio Fazenda Kurumin

Kurumin – 13314-052- Itu, S.P - Brasil

(011) 94658-6102 – Skype .: ricardo\_marsan

ricardo.marsan@gmail.com

**Objetivo**

Vendas

**Perfil profissional**

(1991 à 2000 ) - Início de minha carreira, como Vendedor no departamento de Assistência Técnica, preparando orçamentos de reformas e peças de reposição, de máquinas operatrizes do tipo: centros de usinagem, CNC, torno CNC, retíficas cilíndricas CNC e convencionais, máquinas transfer ( **Thyssen** ) e de máquinas sopradoras ( **Bekum do Brasil** ). Além dos orçamentos, tinha como função: visitas periódicas no cliente, suporte técnico, preparação de lista de peças de reposição, despachos internacionais e nacionais de peças e equipamentos, acompanhamento nos primeiros meses de produção das máquinas e equipamentos novos.

( 2000 à 2001 ) Dando continuidade, ingressei para uma empresa de máquinas rotuladoras, enchedoras, pasteurizadoras e sopradoras de PET ( **Krones S/A** ), como Vendedor Técnico no departamento de pós-vendas, responsável por uma equipe de vendas, atuante na região Norte/ Nordeste do país, tendo como meta o cumprimento de cotas de vendas mensais. A função exige um trabalho de motivação de pessoal, estrutura organizacional e desenvolvimento de relação inter-pessoal e visitas.

( 2001 à 2008 ) Recebo uma proposta de um novo desafio como Vendedor de Serviços ( **Atlas Copco Brasil** ), com contratos de manutenção em compressores do tipo parafuso, fui responsável pela região do ABCDM, centro de São Paulo, Zona Sul e Baixada Santista atendendo as principais montadoras, químicas, farmacêuticas, etc....fui tutor também dos representantes da Região do Rio de Janeiro e Recife. Atuei como Vendedor Key Account atendendo as principais contas da companhia na parte de contratos de manutenção. Passei a atuar como Vendedor Técnico de máquinas e equipamentos atendendo a região do ABCDM, Zona Sul e Baixada Santista, onde tinha como principal função desenvolver novos clientes e identificar melhores soluções na geração de ar comprimido com a menor consumo de energia elétrica.

( 2009 à 2010 ) Atuei como Vendedor Técnico ( **Ricom** ) uma revenda de equipamentos para geração de ar comprimido onde representada marcas como : KAESER, SAMSUNG, MTA e LEGRIS. A minha principal missão é buscar junto aos clientes melhores soluções na geração de ar comprimido sempre visando o menor consumo de energia elétrica e com qualidade de ar comprimido atendendo a região de São Paulo e Baixada Santista onde tenho principal função desenvolver novos clientes.

( 2010 ) Aceito um novo desafio de montar a divisão industrial na **Comingersoll do Brasil**, uma companhia que representa no Brasil a **DOOSAN** , equipamentos de grande porte para a área de construção civil. Na divisão industrial iremos atuar na geração de ar comprimido e geração N2 e O2. A **BOGE** compressores de ar 3 HP à 500 HP uma companhia alemã com mais de 100 anos no mercado e decidiu iniciar suas atividades comerciais no Brasil, SYSADVANCE uma companhia Portuguesa de alta tecnologia na geração de N2 e O2 e mais recentes compressores de grande porte centrífugos **Samsung** para plantas quer requer uma grande vazão e qualidade do ar comprimido.

( 2010 ) Recebo uma nova proposta para retornar a **Atlas Copco Brasil** na divisão **Rental**, locação de compressores isento de óleo, elétricos e à diesel. Atendendo todo o interior de São Paulo e a região do Paraná, tenho como principais clientes as indústrias de papeis, Fibria , International Paper , Nestle, Renault , Suzano, etc.

Em meados de Jun/2012, Aceito uma nova proposta no grupo **Gardner Denver** - divisão **Robuschi** na venda de Blower / Compressores tipo Root´s e Parafuso de 2 kw à 600Kw para estações de tratamentos de efluentes, transportes pneumáticos, etc.... os principais clientes são empresas de engenharia, indústria em geral e companhia de saneamento. Sou responsável pelo estado de Minas Gerais, Goiás e Mato Grosso, tutor dos representantes e visitas periódicas.



**Formação**

• Escolaridade

Formação superior completa.

• Curso técnico – Médio (2o grau)

*Ensino Médio Técnico Mecânico*, Escola Técnica Estadual E.T.E – Jorge Street. – S.C.S

(dezembro/1994) - concluída.

• Graduação

*Bacharel em Administração de Empresas.*, Universidade Paulista (dezembro/2007) - concluída.

• Cursos Complementares

*Curso de Marketing e Vendas – BSP*, Business School São Paulo (setembro/2002) - concluída.

*Mecânica Geral*, Centro de treinamento SENAI (julho/1993) - concluída.

**Idiomas**

• Inglês: *leitura básica, escrita básica.*

**Histórico profissional**

• Gardner Denver – Divisão Robuschi- de Junho/2012 atual.

*(Empresa de médio porte - multinacional (Americana) - no segmento máquinas e equipamentos)*

***Vendedor Técnico Senior***

• Atlas Copco Brasil - de novembro/2010 Junho/2012

*(Empresa de médio porte - multinacional (Suéca) - no segmento máquinas e equipamentos)*

***Vendedor Técnico - Locação***

• Comingersoll do Brasil - desde fevereiro/2010 a Novembro/2010 ( P.J )

*(Empresa de médio porte no segmento máquinas e equipamentos)*

***Supervisor de Vendas***

• Ricom - de fevereiro/2009 a fevereiro/2010 ( P.J )

*(Empresa de médio porte no segmento máquinas e equipamentos)*

***Vendedor Técnico - Máquinas***

• Atlas Copco Brasil - de janeiro/2001 a dezembro/2008

*(Empresa de médio porte - multinacional (Suéca) - no segmento máquinas e equipamentos)*

***Vendedor Técnico - Máquinas***

• Krones S/A - de abril/2000 a janeiro/2001

*(Empresa de grande porte - multinacional (Alemanha) - no segmento máquinas e equipamentos)*

***Vendedor Técnico***

• Bekum do Brasil - de novembro/1995 a janeiro/2000

*(Empresa de médio porte - multinacional (Alemanha) - no segmento máquinas e equipamentos)*

***Vendedor de pós-vendas***

• Thyssen. - de agosto/1991 a novembro/1995

*(Empresa de grande porte - multinacional (Alemanha) - no segmento máquinas e equipamentos)*

***Vendedor de pós-vendas***