****

**Adm. DÁCIO AZIN PINHEIRO**

**CRA-CE 11992**

Rua Zuca Accioly, 633 – Ap. 101 – Bloco F – Fortaleza/CE - Brasil

(85) 3249.0024 / 98802.4841 / 99944.9883 – Casado – 02 Filhos

atendimento@petromarketingbrasil.com

**OBJETIVO**

Trabalhar nas áreas administrativa/comercial/logística/financeira da empresa e manter como foco a lucratividade dos acionistas e toda a esfera que necessitar a empresa para um crescimento pautado na excelência de atendimento, em seus clientes internos, externos e na idoneidade de informações gerenciais e de diretoria, capacitando seus colaboradores para o melhor desempenho de suas funções com treinamentos “in loco”.

**HISTÓRICO PROFISSIONAL**

**PETROMARKETING – Engenharia de Petróleo**

2003-hoje: Diretor Geral, construtor, consultor comercial, auditor e projetista de postos revendedores de combustíveis.

Atuo junto à SEMACE, DER, DNIT, ANP, IBAMA e SEFAZ prestando serviços para mais de 100 postos das bandeiras SP, BR, Shell, Ale, Bandeira Branca e Ipiranga no Estado do Ceará, na comercialização de Unidades Móveis abastecimento, fabricação e venda de tanques de armazenagem de combustível e venda de combustíveis para empresas de ônibus, consumidores finais e grandes frotistas.

Análise de viabilidade econômica como: índice de lucratividade, VPL, VP, VF, TIR, MTIR, PAYBACK DESCONTADO etc.

Consultor comercial em gerenciamento de equipes de vendas, responsável pela cobrança administrativa, pelo controle de contenção de perdas de materiais e pessoal, treinamento e capacitação de colaboradores desde o recebimento do combustível a pós-venda, treinamento de lubrificantes, quanto a sua utilização, evolução e vantagens, manuseio de produtos contaminados e recicláveis, treinamento de pessoal quanto às técnicas de segurança do trabalho e prevenção de acidentes, melhoria da imagem do posto-revendedor, incluindo o desempenho dos colaboradores e a indicação de novas rotinas de trabalho e atingimento do máximo de rendimento do posto-revendedor mediante a implementação de melhores práticas comerciais.

**Frosty Produtos Alimentícios Ltda**

2015-2016: Consultor, Auditor e posteriormente Gestor de Logística (frota de veículos, oficina, ponto de abastecimento, portaria, expedição e câmara fria)

**Responsável pelo retorno de mercadorias, por toda a expedição de produtos acabados e terceirização de armazenagem da câmara, separação, conferências, distribuição, estoque, funcionários (supervisores, analista, conferentes, operadores de câmara, motoristas, ajudantes de motoristas, auxiliar de frota, mecânico, porteiros etc.**

**EXPEDIÇÃO: Câmara fria:** limpeza, conservação, redução da energia elétrica com horários pré-definidos para consumo na câmara e veículos. **Separação:** Separação realizada por veículos, um por vez. **Conferências:** Implementação do WMS com três (03) coletores de dados, facilitando e garantindo a fidelidade de informações gerenciais de controle de estoque. Formatamos duas conferências internas e duas externas, evitando assim o maior número de perdas e por consequência o menor índice de retorno. Mapeamos os veículos para facilitar a localização das gamelas dentro do baú, facilitando o descarrego nos clientes e todos os pedidos estão conferidos conforme o roteiro de entrega.  Todos os pedidos, sendo eles da Marujinho, Frosty e Canaã, só saem do CD com o seu devido roteiro.  **Distribuição:** Implantação de operação interna que menciona qualquer pedido somente sair do CD com o devido roteiro informado, onde anteriormente não acontecia. Foi implantada a remuneração por entrega e a realização de reuniões semanais com os motoristas e ajudantes, bem como com todo o pessoal ativo na logística com reuniões rápidas diariamente. **Estoque:**remanejamento para venda, reprocesso e lixo. Diminuição do número de reprocesso e perdas por falta de acondicionamento correto. **FUNCIONÁRIOS:** desligamento e contratação de colaboradores comprometidos com o tempo, eficácia e eficiência na separação, estoque, conferência e distribuição de produtos.  **PONTO DE ABASTECIMENTO DE COMBUSTÍVEIS:**Atualização dos certificados de conformidades da ANP, limpeza implantação de filtro da gasolina para a erradicação de falhas nos motores e colocação de boca de descarga selada nova, diminuição no derramamento do produto. Implantado horários e datas para abastecimento da frota e veículos particulares. Diminuição de **22,19%** com as compras de combustíveis. **PADRONIZAÇÃO DE ROTINA DE TRABALHO:**foram estabelecidas algumas rotinas padronizadas na expedição. Como: divisão de equipes, implantação do 5S, cada funcionário ficou responsável por uma rua, horários de entrada alterados com o intuito de redução de horas extras de funcionários, limpeza das câmaras do turno anterior para a equipe posterior. Controle de horário de degelo e da entrada e saída de turnos. Controle de pessoal não autorizados na parte interna da câmara fria. Implantação de uma equipe responsável pela separação de produtos e conferência interna, implantação de uma equipe responsável pelo carregamento dos veículos e desligamento da energia dos carros e câmara fria. Implantação de viagens de conferências de rota - dreno - desvio de roteiro para o encarregado de frota. **CRONOGRAMA DE ATIVIDADES:**reuniões em todo o início de expediente, resolução de problemas detectados, sugestões para o melhor desenvolvimento de rotinas de trabalho e companheirismo e oração em grupo. **VEÍCULOS:** check-list com 60 itens, ferragens nos pneus, conserto, manutenção corretiva, limpeza, rastreamento, armazenagem, correção de drenos, implantação de cada motorista ser responsável por um determinado veículo (objetivando a responsabilidade total sobre o patrimônio da empresa). **FUNCIONÁRIOS:** realização de turnover de funcionários nos períodos diurno e noturno, devido a grande evasão de produtos da câmara fria, ponto de abastecimento e drenos nos veículos da empresa. **TREINAMENTOS:** 5S, Gestão de Conflitos, Lubrificação e Lubrificantes, Marketing Reverso em Logística.

**Satélite Distribuidora de Petróleo**

2002-2003: Supervisor de Vendas

Responsável pela implementação das áreas comercial e financeira, treinamento de funcionários de postos revendedores, cobrança e análise de crédito, vendas de lubrificantes e combustíveis, aferição de testes de combustíveis, formatação de preços e prazos, abertura de novos nichos de mercado, acompanhamento de logística, rentabilidade e lucratividade. Área de Atuação: CE, RN, PE, PB e PI.

**Grupo Edson Queiroz**

2000: Gerente Nacional de Marketing

Responsável pelo lançamento de produtos, treinamento de vendedores, supervisores e gerentes de filiais, acompanhamento da rentabilidade e produtividade, implementação do Departamento de Marketing, manual de produtos, lâminas, visual-aid, etc.

**Johnson & Johnson – Janssen (multinacional americana)**

**Asta Medica AG (multinacional alemã)**

**Laboratórios Pfizer (multinacional americana)**

**Smithkline Beecham (multinacional inglesa)**

1992-2000: Propagandista Sênior

Responsável por lançamentos de produtos, visitação médica, licitação, concorrência, padronização de produtos, key account, organização e agendamento de palestras médicas e científicas de produtos, vendas diretas e indiretas, forcast e budget, facilitador em eventos médicos, propaganda e treinamento.

**XEROX DO BRASIL**

1995 -1997: Concessionário do Departamento de Engenharia

Concessionário do Departamento de Engenharia, responsável pela implementação e venda à grandes contas e Governo, análise de crédito, treinamento técnico e abertura de novos nichos de mercado, planilha de rentabilidade e lucratividade.

**DISTINÇÃO RECEBIDA em 1997:** **SIMPLY BETTER**

Conferido pela Smithkline Beecham pelo recorde absoluto de vendas em toda a história dos Laboratórios no Brasil e congratulado pela Presidência da Smithkline Beecham Brasil em seus 70 anos de existência.

**ESCOLARIDADE**

Graduado em Administração de Empresas

**CRA-CE 11992**

**Universidade Estadual do Ceará – UECE**

**CURSOS E CERTIFICADOS**

2006-2009 Marketing de Relacionamento (J&J – DEGUSSA – GSK – XEROX)

2002-2007 Análise de Crédito (SAT)

2002 Negociação (Fundação Getúlio Vargas)

2002-2006 Matemática Financeira (UECE e SAT)

2002-2006 Marketing e Negociação (FGV – UECE)

1995-1997 Assertividade e Versatilidade (Pfizer)

1995-2007 Informática

1992-2006 Vantagens X Características X Benefícios (GSK)

1990 Inglês e Espanhol – FUNEFOR

**SERVIÇOS DE RESPONSABILIDADE SOCIAL**

**- MEMBRO DOS GIDEÕES INTERNACIONAIS**

Inscrição: **34459** – Delta das Américas – Campo Leste

Secretário de Membros de Campo (2015/2016)

Secretário de Escrituras de Campo (2014/2015)

Secretário de Membros de Campo (2010/2011)

Administrador de Informática de Campo (2010/2011)

Associação que está presente em 200 países, formados por homens de negócio, profissionais liberais, militares de alta patente, funcionários públicos e demais profissionais que tenham DEUS como foco de suas vidas, realizamos a impressão de novos testamentos em 96 idiomas e com mais de 2 bilhões de exemplares distribuídos no mundo, bancados exclusivamente por nós Gideões Internacionais, distribuídos em hospitais, penitenciárias, colégios, universidades, clínicas, em toda a força armada brasileira, motéis, hotéis, pousadas etc.

Todos os Gideões Internacionais, são membros efetivos de igrejas evangélicas e com o pleno gozo de todas as atribuições a que ele é destinado. Fazendo esse, parte de várias atividades de responsabilidade social. Em particular, sou participante financeiro do Lar Davis, entidade que fornece o sustento de várias crianças, sendo desde a alimentação, educação, diversão, profissionalização, moral e civismo, religião etc.

**- COOPERADOR DAS MISSÕES PORTAS ABERTAS**

Entidade multinacional responsável pela proteção dos cristãos perseguidos pelo mundo.

**CARACTERÍSTICAS PESSOAIS**

Dentre minhas características pessoais, destacam-se responsabilidade social e profissional, pontualidade, dinamismo, pró-atividade, eficiência, facilidade de comunicação e resolução de problemas, relacionamento interpessoal, dinamismo no aprendizado e bom humor.