Antonio Carlos Andrian Capozzi

Brasileiro, Casado, 45 Anos

**Residente em** São Paulo / SP

**Telefones:** (11) 3964-0163 / Celular (11) 99221-1702

**e-mail:** [accapozzi@me.com](mailto:accapozzi@me.com)

 <https://br.linkedin.com/in/antonio-carlos-andrian-capozzi-905a2656>

ÁREA DE ATUAÇÃO

**Novos Negócios, Gestão de Vendas e Expansão Comercial**

SUMÁRIO

Experiência de 28 anos na área comercial de **Novos Negócios/Comercial** em empresas nacionais e multinacionais, dos segmentos de **Produtos de Petróleo, Bens de Consumo e Têxtil**, em empresas como: **Ipiranga Produtos de Petróleo, Unilever e Vicunha**.

TRAJETÓRIA PROFISSIONAL

**Ipiranga Produtos de Petróleo** – Distribuidora de Combustíveis = **1994 a 2015**

**Assessor de Novos Negócios e Assessor Comercial Revenda Urbana e Rodovia**

* Alcance de metas impostas pela Cia, que objetivava um crescimento de 400 postos/ano em todo o Brasil, além do embandeiramento de importantes redes de postos no Centro Oeste do país;
* Condução do projeto de mudança de bandeira de Texaco para Ipiranga, no Estado do Mato Grosso do Sul, onde iniciei o trabalho com 19 postos e após 3 anos, além da manutenção de toda a rede, ampliei o número de postos para 41 no Estado;
* Negociação com redes de postos de combustíveis, distribuidoras regionais e postos em hipermercados/supermercados;
* Negociação e inauguração do posto Quinta do Marquês, localizado na Rodovia Castelo Branco em São Paulo, escolhido em 2015 como o “posto mais bonito do Brasil”;
* Trabalho junto ao revendedor, no assessoramento da gestão comercial, administrativo, jurídico e ambiental junto aos estabelecimentos de revenda de combustíveis, além da captação e negociação para a contratação de negócios em funcionamento ou em construção;
* Avaliação de ponto e volumes de vendas e pricing, controle de sell in e sell out;
* Negociação, abertura e acompanhamento de franquias no setor de varejo (lojas de conveniência e lubrificação automotiva);
* Supervisão de equipe multidisciplinar para implementação e funcionamento dos novos negócios e embandeiramentos realizados (assessor comercial do território, arquitetos, assessor de franquias, varejo e engenheiro de obras e equipamentos);
* Treinamento de equipe de pista e franquias, além de acompanhamento de volumes de combustíveis, lubrificantes, faturamento das franquias e manutenção de margens.

**Gessy Lever (Unilever)** – Bens de Consumo = **1992 a 1993**

**Analista Comercial/Vendas**

* Apoio à equipe de vendedores e promotores de vendas, além de assessorar o coordenador e o gerente de vendas.

**Vicunha S/A** – Industria Têxtil = **1987 a 1991**

**Assistente de Vendas**

* Apoio à rede de revendedores autorizados de lãs em todo o Brasil, além de assessorar o gerente de vendas.

FORMAÇÃO

* Pós-graduação em Sistemas de Gestão Integrada = SENAC / SP
* Pós-graduação em Administração Geral (Empresarial) = UNIP / SP
* Graduação em Administração de Empresas = UNINOVE / SP

CURSOS COMPLEMENTARES

* Gestão de Negócios – Inst.: Marvin Hirsch
* Habilidade de Comunicação e Negociação – Inst.: IPP
* Gestão Financeira para o Mercado Revendedor – Inst.: LCM Consultores
* Conceitos de Franchising e Varejo – Inst.: IPP
* Franquias – Inst.: MRF/IPP
* Auditor Ambiental (Lider Assessor) ISSO 14000 – Inst.: Batalas/MCG
* Introdução ao Direito Ambiental – Inst.: SENAC
* Perícia Ambiental – Inst.: SENAC

IDIOMAS

* Inglês