Érico Fukuyama Gomes

Brasileiro, 38 anos, casado  
R: Uruguai, Centro  
88302-203 Itajaí, Santa Catarina - Brasil  
cel: 41 84011095  
speed\_erico@yahoo.com.br/speederico@hotmail.com

**Objetivo**

Área Administrativa/Comercial

**Perfil profissional**

Sou um profissional com iniciativa própria e criatividade, interessado e flexível a mudanças. Tenho visão estratégica, espírito empreendedor, criatividade e dinamismo para enfrentar os desafios do mercado de trabalho cada vez mais competitivo.

**Formação**

* **Escolaridade**  
  Formação superior completa
* **Graduação***Administração com ênfase em Gestão de Negócios*, Faculdade Opet (concluído em Dezembro/2007).

**Histórico profissional**

* **Elebat Alimentos S/A** - de junho/2015 atual  
  (empresa de grande porte no segmento de Alimentos) ***Técnico Administrativo***

- Com a venda da área de lácteos da empresa BRF para a Lactalis, fui convidado a participar do nova empresa e fui transferido para a área de facilities (Ferramentas de Trabalho) cuidando de telefonia celular e fixa, frotas, malotes e correspondência, impressoras e manutenção predial onde estou desenvolvendo os processos da telefonia celular e fixa e também os indicadores para ter um controle assertivo e com isso demonstrar a evolução da área.

Participo de projetos de trade marketing e comercial auxiliando na questão do melhor pacote de serviço e aparelhos celulares que se adequam a cada demanda solicitada.

Parte de frotas efetuo a administração do contrato com a locadora e efetuo a gestão da frota própria da empresa.

* **BRF S/A** - de junho/2014 a junho/2015  
  (empresa de grande porte no segmento de Alimentos) ***Técnico Administrativo***

- Em junho de 2014 por desempenhar um bom atendimento e também pelo movimento interno da empresa em cancelar o contrato com a locadora que trabalhava, fui convidado a integrar a equipe de Frotas da BRF, sendo responsável por manutenção, cobrança de avarias, apresentação de indicadores e também participando do processo de rollout da troca de 6000 veículos por todo território nacional, acompanhando as entregas dos veículos e dos cartões combustível e no final de cada operação efetuava apresentação dos resultados das entregas com os indicadores.

* **Ouro Verde Locações e Serviços S/A** - de fevereiro/2014 a junho/2014  
  (empresa de grande porte no segmento de locações de veículos) ***Analista de Contratos***

- Comecei trabalhar como terceiro na empresa BRF S/A, desenvolvendo a função de gestor da frota locada da Ouro Verde para a BRF S/A, onde geria a parte de manutenção, efetuando negociações com fornecedores formando parcerias e sendo o ponto focal entre o setor de frotas da BRF com a Ouro Verde, atuando ativamente nos processos internos relacionados a tudo que envolvia a frota de 500 veículos a nível nacional, apresentando indicadores e solucionando todos os problemas que surgiam na carteira.

* **Ecofrotas** - de fevereiro/2011 a dezembro/2013  
  (empresa de grande porte no segmento de benefícios) ***Consultor de relacionamento***

- Em fevereiro de 2012 fui promovido para a consultoria, onde fui transferido para SC recebendo a carteira do estado e atuando em todas as regiões, efetuando treinamentos do nosso sistema para gestores de frotas e também de condução consciente aos usuários da frota, efetuando reuniões mensais com os maiores clientes mostrando os indicadores de frota efetuando projetos para ajudar na redução de custos e de controle mais assertivo, gerando novos negócios onde rentabilizei e bati minha meta em 120% nos últimos 09 meses, atuei como gestor de frota dedicado gerindo a frota da GVT de 2.000 carros efetuando a gestão de manutenção e abastecimento, focando na redução de gastos tendo um controle de todo o processo de manutenção e abastecimento efetuando uma redução de 20% nos gastos da empresa.

* **Algar Telecom** - de dezembro/2009 a abril/2010  
  (empresa de grande porte no segmento telecomunicações) ***Consultor Comercial***

- Atuei na prospecção e negociação de novos negócios e gerenciei carteira de clientes e parceiros de negócios obtendo resultados e atingindo as metas.

Elaborei relatórios de aproveitamento de visitas, e desempenho de parceiro de negócios, prestei suporte aos clientes de carteira e canais realizando treinamento sobre os serviços, realizei visitas técnicas e de relacionamento.

* **Sul Internet** - de agosto/2009 a novembro/2009  
  (empresa de médio porte no segmento telecomunicações) ***Consultor Comercial (Free Lance)***

- Realizei prospecção de novos negócios, abertura de mercado, negociações e acompanhamento no processo de entrega do produto e serviço.

Efetuei propostas comerciais, gerenciei processos relacionados à carteira de clientes e atuei na comercialização de formação de redes, link dedicado, data center hosting e colocation.

* **Nextel –** de junho/2009 a agosto/2009

(Empresa de grande porte no segmento telecomunicações)

**Assessor Comercial**

**-** Realizei abertura de mercado, acompanhei processo de entrega do produto e serviço e efetuei visitas técnicas e de relacionamento, treinamento sobre utilização e serviços prestados pela Nextel.

Atuei na manutenção da carteira, efetuei propostas comerciais, gerenciei processos relacionados à carteira de clientes e efetuei a maior venda no segundo mês de atuação na empresa, prospectando uma empresa no seguimento de planos de saúde.

* **BRASIL TELECOM** - de julho/2007 a abril/2009  
  (empresa de grande porte no segmento telecomunicações) ***Consultor Comercial***

- Realizei atendimento, visitas técnicas e de relacionamento, prospecção e fechamento de novos negócios e licitações, contribuindo para o aumento da receita da carteira de clientes. Prestei treinamento para parceiros sobre serviços de telecom. Gerenciei instalações, acompanhei problemas até sua resolução e relatórios de melhorias dos serviços e efetuei propostas comerciais e contratos. Prospectei uma negociação, satisfazendo o cliente e conquistando a oportunidade de efetuar uma rede VPN, aumentando o rendimento da minha carteira e efetuando 30% do resultado da equipe.

* **Dtcom (Direct to Company)** - de junho/2001 a outubro/2006  
  (empresa de médio porte no segmento telecomunicações) ***Comprador***

- Realizei compras, negociações e prospecção de fornecedores, administrei contratos com parceiros e terceirizadas e supervisionei equipe terceirizada de limpeza, manutenção predial, motorista e motoboy. Atuei no processo de importação e exportação, forneci suporte ao setor de RH, controlei segurança patrimonial e atendi clientes com qualidade, precisão e pontualidade, verificando suas necessidades e encaminhando solicitações as áreas competentes. Elaborei relatórios de acompanhamento de falhas e sugestão de melhorias e atuei na área de logística de materiais para as equipes em campo. Desenvolvi processos e procedimentos para cadastramento e aprovação de fornecedores e projeto de inserção do sistema de compras integrado ao financeiro, informatizando todo o processo de compras, desde o cadastramento dos fornecedores até o faturamento das notas.

**Informações complementares**

**Cursos de Aperfeiçoamento:** Curso de Oratória - Como Desenvolver Habilidades Efetivas de Liderança - Estresse no Trabalho - Gestão por Competência - 1001 Maneiras de Aumentar o Rendimento de seu Pessoal - Inovação nas Telecomunicações - Inovação no Atendimento aos Clientes - Qualidade e as Pessoas - A Segurança e o Hacking na Internet - Criatividade e Inovação - Gerenciamento do Tempo - Gerenciando Estresse no Ambiente de Trabalho - Norma BR ISO 9000: 2000 - Kaizen e outras Ferramentas para a Melhoria Contínua - Diversidade nas Organizações (FGV) - Ciência e Tecnologia (FGV) – Ética (FGV) – Recursos Humanos (FGV)