**AMILCAR ORDOÑEZ DE ANDRADE**

Rua dos Mongóis, 171 – Ipiranga/ São Paulo – SP – Brasileiro, casado, 56 anos

Tel: (11) 98457-6844 e-mail: [amilcar.oandrade@gmail.com](mailto:amilcar.oandrade@gmail.com)

**GESTÃO DE NEGÓCIOS E MARKETING**

Executivo sênior na área de Negócios, Marketing e Financeira. Sólida experiência em formação e gestão de equipes, fusões e aquisições de empresas. Larga experiência na elaboração e implementação de Planejamento Estratégico e Tático de negócios com atuação nacional e internacional, forte relacionamento com clientes de grande porte B2C e B2B, gestão de margem e lançamento de produtos, faturamento, redes de distribuição e representação.

Expertise em restruturação empresarial comercial organizacional, e com resultados bastante expressivos

Conhecimentos diferenciados no segmento de varejo e consumo; embalagens, papel e celulose equipamentos ecológicos para postos de combustíveis, mercado de construção civil e obras viárias

**Formação Acadêmica**

* Mestrado em Marketing – ESPM (1986)
* Graduação em Economia – PUC São Paulo (1978)

**Formação Acadêmica**

* **Finanças avançadas IBEMEC 2010**
* **Pós-Graduação em Marketing – ESPM (1986)**
* **Graduação em Economia – PUC São Paulo (1978)**

**Experiência Profissional**

**Cedro Group 2013/2015**

*Empresa brasileira, com faturamento de R$ 180 milhões, atua na área de mineração e infraestrutura viária localizada em Santa Catarina*

* **Gerente Geral**
* Responsável pela restruturação organizacional, financeira e, da reorientação dos negócios do Grupo
* Liderança de equipe direta de 26 pessoas
* Responsável pela implementação dos processos gerenciais e de controle do grupo
* Responsável pelo processo de Planejamento Estratégico
* Responsável pela implementação de sistemas de gestão integrados de planejamento e controle (TI) e BI

**Grupo Zeppini 2009/2013**

*Empresa brasileira, com faturamento de R$ 100 milhões, atua na manufatura e comercialização de equipamentos para instalação de postos de serviços, para energia solar e uso racional da água e fundição de materiais não ferrosos.*

* **Gerente de Negócios e Desenvolvimento**
* Gestão da área comercial responsável pelo mercado doméstico e exportação para mais de 70 países
* Liderança de equipe de 18 pessoas
* Responsável por vendas de equipamentos para postos de serviços (combustíveis); equipamentos para tratamento de Água e efluentes e aproveitamento da água da chuva; conexões e tubos de cobre para a construção civil e fundição de não ferrosos
* Gestão de preços, rentabilidade do portfólio, lançamento de novos produtos, feiras nacionais e internacionais
* Implantação de políticas comerciais e novas práticas gestão
* Responsável pelo relacionamento com grandes grupos como: Ipiranga, Raizen, Petrobras, Cyrella, Petronas, Total, Shell, entre outros
* Performance: Durante 4 anos consecutivos, aumentou o faturamento em 23%aa e 17% de aumento no EBTDA

**Suzano Papel e Celulose 2006/2009**

*Empresa brasileira de base florestal, segundo maior produtor de celulose de eucalipto do mundo, líder na produção de papeis de imprimir e escrever na América Latina*

* **Consultor de inteligência Competitiva e Mercado**
* Responsável pela estratégia de segmentação de mercado da Unidade Papel: mapeamento de tendências na cadeia, análise de fragilidades e identificação de oportunidades
* Definição de abordagem comercial alinhada com segmentação de mercado para Embalagens, Conversão, Dados Variáveis, Licitações, Gráficas e Editoras
* Responsável pelo acompanhamento das atividades dos concorrentes no negócio de Papel, pela avaliação de performance do mercado e pela evolução do Market Share consolidado, com o propósito de direcionar ações, oportunidades e riscos e viabilizar as metas propostas para a Companhia

**JNA Bicicletas Especiais 1990/2005**

*Empresário fundador da fábrica de peças de bicicletas produzidas sob medida para pilotos profissionais de BMX, Mountain bike e Free style, com faturamento de R$ 8 milhões*

* **Sócio-Gerente**
* Responsável pela gestão do negócio: compras, produção, vendas, marketing, financeiro
* Durante 3 anos consecutivos foi considerada a melhor bicicleta nacional
* Responsável e vendas para grandes empresas como: Grupo Pão de Açúcar, Casas Bahia, J. Mafhuz, Ponto Frio,Cibelar, Bernasconi e exportação para Mercosul

**Experiências Profissionais Anteriores**

* **METALVALE E METALFINO, 1989/90**
* Cargo: Consultor e Gerente Geral
* Empresa metalúrgica especializada em fundição de usinagem de metais não ferrosos para indústria de máquinas e equipamentos, autopeças e montadoras, contando com três unidades industriais.
* **METALÚRGICA MATARAZZO, 1988/89**
* Cargo: Superintendente Comercial e Marketing
* Empresa metalúrgica fabricante de embalagens metálicas para indústria química e de alimentos e bebidas, com 18 unidades fabris e faturamento de US$ 155 milhões.
* **ORION, 1986/88**
* Cargo: Gerente de Produto e Planejamento Comercial
* Empresa de artefatos de borracha para indústria automobilística, transformação e comércio, com duas unidades industriais e faturamento de US$ 50 milhões
* **CESP – Companhia Energética de São Paulo, 1978/86**
* Cargo: Especialista/ Assessor de Diretoria

**Outras informações**

* Realizei a convite, palestras para executivos e curso de pós-graduação na Fundação Getúlio Vargas e Escola Superior de Propaganda e Marketing referente ao Sistema Integrado de Planejamento e Controle de Atividades Comerciais;
* Membro da Associação Brasileira de Marketing Industrial;
* Membro efetivo dos Comitês de Estratégias das Empresas;
* Capacidade associativa – representação e participação em diversas Associações ao longo da carreira

**Idiomas**

* Português: língua nativa
* Inglês: boa leitura, escrita e conversação
* Espanhol: fluente