



Rudmar Figueiredo Estevão

Brasileiro, Casado

Laguna - SC

Cel/WhatsApp: 48 9 9999 3336 (TIM)

e-mail: rudmarestevao@hotmail.com

Skype: rudmarestevao

LinkedIn: http://www.linkedin.com/profile/view?id=109382593&trk=tab_pro

Resumo das Qualificações:

Profissional com 25 anos de experiência na área comercial (exportação e mercado interno). Pró-ativo, habilidade em liderança e motivação de equipes, responsável e comprometido com a empresa e seus valores.

Forte enfoque na qualidade do atendimento aos clientes, incluindo o treinamento da equipe, apresentação dos produtos nas lojas, logística e desenvolvimento de novos produtos.

Experiência com grandes redes e lojas especializadas e boutiques.

Comprometimento no atingimento de metas de vendas, redução de custos e aumento da rentabilidade.

Grande experiência em negociações, abertura de mercados e prospecção de novos negócios.

Participação em feiras e missões empresariais em vários países.

Grande rede de contatos no Brasil e no exterior, em várias áreas, como comercial, jurídica e operacional.

Disponibilidade para viagens e para mudança para outra cidade ou estado.

Destaques da Carreira

-Venda para The Home Depot do México. Este país é um dos mais difíceis para os revestimentos cerâmicos brasileiros, pois além de serem produtores, aplicavam um alto percentual de “dumping”. Fiz um forte trabalho junto à equipe de compras e várias visitas às principais lojas para saber quais eram os produtos mais vendidos. Então desenvolvemos alguns que tiveram uma grande aceitação. O trabalho da equipe de desenvolvimento da empresa e de logística foram também fundamentais para o êxito.

-Venda para o leste europeu. Fiz um trabalho similar ao desenvolvido no The Home Depot do México, contando com a participação do representante e sua grande influência no mercado. Importante ressaltar que a Europa é altamente competitiva em razão de ter alguns dos maiores produtores mundiais (Itália e Espanha) e ser um dos maiores destinos da cerâmica asiática, que é beneficiada por melhores tarifas de frete.

-Ao assumir o mercado da América Central e EUA, havia muitas pendências de pagamento. Visitei vários advogados, e com o apoio de consulados e embaixadas, as quais me

orientaram quanto ao melhor caminho a seguir, conseguimos recuperar uma boa parte dos valores.

-Na Venezuela, atingimos a venda anual de USD1.000.000,00, um número muito alto, que nunca tinha sido alcançado por nenhuma empresa cerâmica do Brasil. Depois de um longo processo de procura, contratei uma das mais experientes representantes do país e desenvolvemos um forte trabalho de captação de clientes, tendo inclusive trazido os principais para o Brasil para conhecer a nossa estrutura.

-Venda anual de USD700.000,00 para o Haiti, um dos países mais pobres das Américas. Este volume foi alcançado graças ao trabalho desenvolvido junto com uma representante local e o desenvolvimento de um mix de produtos com forte apelo no mercado. Este montante também foi o mais alto na época feito por uma empresa brasileira.

-No mercado brasileiro, destaca-se o trabalho de introdução de marcas, principalmente no segmento de boutiques. A minha grande experiência, conhecimento de mercado e a confiança que os clientes tem no meu trabalho, abriram as portas das principais empresas como Pastilhart, Impermix, G. Baraldi, entre outras em Curitiba, e as principais em outros estados, em um trabalho desenvolvido em parceria com os representantes.

Formação Acadêmica:

Pós-Graduação:

Gestão de Negócios – UNESC – Criciúma, SC, Brasil

Graduação:

Administração de Empresas – UNESC – Criciúma, SC, Brasil

Idiomas:

Inglês e Espanhol: Fluente

Histórico Profissional:

LIVRE REVESTIMENTOS LTDA, Biguaçu, SC, Brasil – Fev/2016 a Jun/2017.

-Gerente Nacional e de Exportação.

-Implantação da marca nos três estados do sul e apoio e desenvolvimento nas vendas dos demais estados.

-Forte trabalho desenvolvido em home centers e boutiques (Pastilhart, G. Baraldi, Impermix, Bello Bagno, Zart, entre outras).

-Estava em andamento um projeto para o início das vendas para o mercado externo.

T.H. BUSCHINELLI E CIA LTDA, Santa Gertrudes, SP, Brasil – Out/2014 até Jan/2016.

-Gerente dos estados de MT, MS, PR, SC e RS.

-Responsável pelo gerenciamento da equipe de vendas nestes estados.

-Treinamento da equipe de vendas dos clientes.

-Gerenciamento de grandes contas como os clientes Balaroti, Destro, Bigolin, Quero-Quero, Beira Rio e outros.

LALI'S CAFÉ LTDA, Laguna, SC, Brasil – Jul/2012 até Set/2014

-Proprietário - Gerenciamento da cafeteria.

-Durante os quase 5 anos que tivemos a cafeteria, eu a gerenciei quando não estava empregado em outra empresa. É importante ressaltar que o Lali's Café foi considerado uma das melhores cafeterias do sul do Brasil e recebeu 2 "Certificados de Excelência" do TripAdvisor nos últimos 2 anos em que estava funcionando.

ITAGRES S/A REVESTIMENTOS CERÂMICOS, Tubarão, SC, Brasil – Jan/2012 até Jul/2012.

- Gerente de Outsourcing e Exportação;
- Outsourcing: busca e análise de fornecedores e seus produtos, tanto no exterior, como no Brasil; negociação e formação de preços; apoio nas vendas para o Exterior (“back to back”) e no Brasil; contratação de novos representantes.
- Exportação: desenvolvimento e recuperação das vendas, principalmente nas Américas.

LALI’S CAFÉ LTDA, Laguna, SC, Brasil – 2011 até Jan/2012

-Proprietário - Gerenciamento da cafeteria.

ELIANE S/A REVESTIMENTOS CERÂMICOS, Criciúma, SC, Brasil - 1998 até Dez/2010.

- Gerente de área, com atuação na América do Sul, América Central, Caribe e Europa;
- De agosto de 2000 a agosto de 2008, residência no sul da Florida. A transferência foi realizada para estar mais próximo da região de atuação (América Central e Caribe);
- Aumento significativo das vendas em vários países, alguns inclusive, onde a empresa não atuava, com destaque para Costa Rica, Haiti, Honduras, República Dominicana e Venezuela;
- Abertura de mercados em vários países da América Central, Caribe e Europa;
- Participação em dezenas de feiras internacionais e missões empresariais em vários países como Cuba, Espanha, EUA, Itália, Panamá e México;
- Devido a crise mundial no final de 2008, e a queda da cotação do dólar Americano e consequentemente das exportações, transferência para o Brasil para atuação como Gerente da Filial da Eliane no Paraná, com um orçamento mensal de R\$ 3.500.000;
- Gerenciamento de uma equipe de engenharia e revenda, no total de 20 pessoas, que incluía Representantes, Executivos de Contas, Assistentes e Promotoras de vendas;
- Aumento da venda de revestimentos cerâmicos e argamassas, e melhoramento do nível de recebimento dos pagamentos;
- Com a melhora da cotação do dólar, a Eliane realizou a transferência novamente para o Departamento de Exportação em abril de 2009 para gerenciamento dos países da América Central, Caribe e Europa.

DE LUCCA – REVESTIMENTOS CERÂMICOS LTDA, Criciúma, SC, Brasil – 1994 a 1998

- Início como “Trader”, atuação na América do Sul, América Central e Caribe;
- A partir de 1995, assumiu a Gerência da Exportação da empresa;
- Abertura de mercados em vários países da América Central, América do Sul e Caribe;
- Aumento significativo das vendas em vários países, alguns inclusive, onde a empresa não atuava, com destaque para Guiana, Panamá e Venezuela;
- Responsável pelo recebimento de vários pagamentos em atrasos em diversos países.

CERÂMICA PORTINARI (CECRISA), Criciúma, SC, Brasil – 1993 a 1994

Análise de cartas de crédito e responsável pela emissão dos Registros de Exportação e acompanhamento dos embarques marítimos e rodoviários.

CERÂMICA CEDISA LTDA, Tubarão, SC, Brasil – 1990 a 1993

Responsável pelas compras de produtos para a empresa.

Outras Informações:

Residência em Londres, Inglaterra, de 1988 a 1989, e na Flórida, EUA, de 2000 à 2008.

Participação em Feiras Internacionais:

ITSE (International Tile & Stone Exposition) – Miami, FL, EUA

SURFACES – Las Vegas, Nevada, EUA

COVERINGS – Orlando, Flórida, e Chicago, Illinois, EUA

FEICON e REVESTIR - São Paulo, SP, Brasil

CERSAIE – Bolonha, Itália

CEVISAMA – Valência, Espanha