

Rogério Tadeu Condutta

Brasileiro, casado
Tel: (19) 3533-8696
Celular: (19) 99693-9229

Av. 58 PA, N.11, Jd. Paineiras
CEP 13.504-645 – Rio Claro - SP
rogerio-condutta@bol.com.br



OBJETIVO: Vendedor Comercial.

RESUMO PROFISSIONAL

Sólida experiência adquirida em 25 anos de bons serviços em empresas de grande porte e destaque no mercado brasileiro e sul-americano. Liderança e longa coordenação de equipes de trabalho, prospecção de novos clientes e manutenção dos clientes cativos, habilidade em negociações e visão estratégica.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- **2017/2018 – Edra Óleo e Gás.**
Cargo: Gestor Comercial. Atuo no segmento industrial buscando novos negócios objetivando implementar novas vendas e melhorar a participação da empresa no Market Share brasileiro – busco retomada de clientes perdidos para a concorrência, fornecimentos de peças de reposição para clientes cativos, etc.
- **2012/2017 – RTC Consultoria Ltda.**
Cargo: Vendas Técnicas. Foquei o segmento industrial, desenvolvendo novos clientes, ofertando novas tecnologias para implementar a produção, com redução de custos e melhorias operacionais. Retomando os clientes antigos e principalmente mantendo os ativos satisfeitos com nossos produtos.
- **2011/2012 – Bondmann Química SA.**
Cargo: Gerente de Vendas. Atuei no interior de São Paulo, desenvolvendo estreito relacionamento junto a empresas na região. Prospectando novos clientes, novos produtos, fidelizando clientes e consumidores na região.
- **2009/2011 – RTC Consultoria Ltda.**
Cargo: Consultor. Atuei no setor energético, implementando sistemas de combustão, efetuando conversão de óleo para gás, efetuando upgrades, além de implementar o junto a clientes times de trabalho para prospecção de negócios. Treinamento de times operacionais e startup de novas unidades / plantas, grande facilidade no relacionamento e coordenação de times de trabalho.
- **1998/2009 – Linde Gas.**
Cargo: Gerente de negócios. Trabalhei por 12 anos, desenvolvendo clientes por todo o Brasil, dimensionando, orçamento e negociando sistemas de combustão a GLP, GN ou Óleo Combustível, dimensionava, elaborava o orçamento e negociava a nova instalação junto ao cliente, efetuava o suporte técnico a todas filiais da empresa, além de outros países da América Latina, acompanhava a montagem dos equipamentos, supervisionando times de trabalho no cliente, iniciando seu

startup operacional, além do treinamento dos operadores. Detalhando, discutindo a nova instalação com o cliente, de modo a convencê-lo dos benefícios da instalação, e principalmente, concretizando a venda da instalação. Executei montagens em todo o Brasil, além de dar suporte técnico para toda América Latina e de participar de reuniões e seminários anuais na matriz em Munique na Alemanha e Estocolmo na Suécia.

- **1989/1995 – White Martins – Praxair.**

Cargo: Engenheiro de Processos. Desenvolvimento de novos clientes, manutenção de clientes cativos no segmento industrial. Desenvolvimento do sistema de combustíveis do cliente, conversão de sistemas a óleo pra Gás Natural ou GLP, visando economia, melhoria no processo, implementos ambientais, etc., buscando adequar e otimizar o setor produtivo !

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Engenharia Química – Unicamp, conclusão em 1986.
- Curso de Processos Industriais - White Martins - 1994
- Tecnologia do Vidro – IPT em 1992.
- Tecnologia do Papel e celulose – Fac. Oswaldo Cruz, 1 ano – 1991.
- Curso de processos e vendas - White Martins - em 1993
- Técnica de Vendas – Praxair – 40 hrs.

IDIOMAS

Inglês - nível avançado.
Espanhol - básico

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Domínio do Windows, Lotus Notes e pacote Office.

Pretensão salarial: (a combinar).

“Busque-me nas pequenas coisas e lá me encontrarás.”