

# Cesar Augusto Toscan

**Blumenau SC 47 99904-4441**  
**Email: [cesar.toscan@gmail.com](mailto:cesar.toscan@gmail.com)**  
**46 anos**

## Educação

- **Pós Graduação**– Logística e Negocios Internacionais – FAE Unidade Blumenau  
Concluído: Novembro de 2006
- **Comércio Exterior** – Universidades Positivo Curitiba  
Concluído: Dezembro de 1997

## Outros Cursos

- Comunicação Aplicada ao relacionamento profissional – Dale Carnegie- abril 2014
- Formação de preço e Análise de Mercado – Fiesc 2016
- Programa de Gestão e Vivência Empresarial PGVE – Unisociesc 2019

## Idiomas

**Fluência no Espanhol**  
**Intermediário no Inglês**

## Qualificações Profissionais

1. Planejamento, desenvolvimento e implantação de ações estratégicas administrativas e comerciais.
2. Gerenciamento de equipe de representantes e gerenciamento de carteira de clientes, ótimo relacionamento interpessoal.
3. Total dominio em rotinas de Importação e Exportação , 14 anos de experiencia comercial e com processos burocraticos na importação e exportação.
4. Ampla experiência com varejo nos mercados da América Latina, tais como: Argentina, Paraguai, Uruguai, Chile, Bolivia, Colombia, Peru, Cuba, Mexico, Panamá, Costa Rica, Rep.Domincana, Porto Rico, Honduras e Nicaragua através de atendimento a distribuidores e cadeias de lojas de varejo e magazines; Africa do Sul e Europa - com foco em supermercados, homecenters, distribuidores, pequeno varejo e atacados.
5. Disponibilidade para viagens dentro e fora do país.

6. Participação no Planejamento Estratégico da empresa e responsável pelo Planejamento do setor de Exportação com foco em objetivos e resultados, administração e controle orçamentário do setor.

## **Experiência Profissional**

### **DICA Consultoria e representações**

→ Consultor Comex e Representações comerciais

Desde Janeiro de 2016

Responsável por : Planejamento, desenvolvimento e implantação de ações estratégicas administrativas e comerciais.

Visita a mercados externos, prospecção e abertura de novos clientes, consultoria em processos e gestão de comércio exterior, gestão comercial mercado nacional e externo.

### **Plasvale Indústria de Plásticos do Vale do Itajaí**

→ Coordenador de Exportação

Outubro de 2012 até Dezembro de 2015

Responsável por : controle orçamentário do departamento, controle e cumprimento de metas de vendas, desenvolvimento de planos de ação e estratégias comerciais para clientes específicos e geral, gestão e treinamento da equipe interna e externa, visita a clientes no exterior, manutenção de contas e prospecção de novos mercados. Amplo conhecimento de varejo brasileiro e do Mercado da América Latina.

→ Trader

Janeiro de 2009 até setembro de 2012

Responsável por : manutenção de contas, prospecção e abertura de novos clientes e mercados. Planejamento de ações de marketing e comerciais visando metas e objetivos comerciais. Viagens internacionais a clientes e mercados da América Latina, participação em rodada de negócios da Think Plastic Brazil e Apex, feiras eventos internacionais.

### **CCI – Comercial Lince**

→ Analista Comex

Maio de 2005 até setembro de 2009

Responsável por : Suporte comercial para grandes contas da Argentina canal varejo. Análise de processos, viabilidade financeira e logística, documentação de exportação e câmbio.

### **Atividades Adicionais**

- Participação de feiras Internacionais – Colômbia, Bolívia, Quênia com atendimento a clientes durante a feira.

- Participação em rodada de negócios internacionais promovidas pela Apex e Think Plastic Brazil.

- Participação no programa social voltado a jovens administradores : Junior Achievement (worldwide program) como professor voluntário nas escolas da região.

