

Curriculum vitae

André Otsuki

Brasileiro, Casado, 40 anos (Nascimento 12/09/1977)

Rua Amazonas, 110 – apto 202

Água Verde – Curitiba– PR

Cel : 55(41) 9 9999-8557 / 9 8707-0474

Residência : 55(41) 3359-0218

e-mail : andre.otsuki@gmail.com

Formação Acadêmica

- Pós Graduação em Gestão Empresarial – FGV / 2.005
- Bacharel em Engenharia Civil – UNESP Bauru / 1.999

Resumo das Qualificações:

- 16 anos de experiência profissional no setor de materiais de construção, dos quais 9 anos como Gestor na área Comercial, aonde puder desenvolver habilidades com Vendas Consultivas, Negociação, Marketing, Planejamento Estratégico, Inteligência de Mercado e Assistência Técnica.
- 5 anos de experiência no Terceiro Setor (JCI), desenvolvendo trabalhos e projetos nas áreas de Capacitação (atuando junto aos voluntários), Comunitária (pessoas especiais e terceira idade), Intercâmbio Nacional e Internacional (palestras e workshops) e Negócios (captação de recursos);
- Aptidão para atuar nas Áreas Comercial, Administrativa, Suprimentos e Engenharia.
- Profissional experiente, com vivência em praticamente todas as regiões brasileiras. Essa vivência me fortaleceu a capacidade de adaptação e empatia perante diferenças culturais.
- Atuei em toda minha carreira na busca de maximização dos resultados, seja no gerenciamento da equipe comercial e desenvolvimento de mercados, quanto em projetos multi-disciplinares (comercial / industrial / marketing / planejamento estratégico) e lançamento de produtos.
- Profissional de relacionamento, com forte visão holística, ótima comunicação verbal e escrita, dinamismo.

Experiência Profissional:

Tecnogran do Brasil – (de Ago/16 a Nov/17) – Empresa Familiar de Médio Porte, com sede em Curitiba-PR, com cerca de 100 colaboradores

Gerente Comercial Nacional (desde Ago/2016)

Principais responsabilidades: Responsável pela Gestão Comercial Nacional junto a construtoras, indústrias, supermercados, shopping centers e revendedores, liderando equipe de representantes comerciais e vendedores. Estruturação da área comercial da empresa com a implantação de estratégias comerciais para maximização de rentabilidade e volume de vendas em todas as linhas de produtos (pisos e revestimentos cimentícios). Atuação constante junto a especificadores (arquitetos).. Ampliação da atuação junto ao às revendas técnicas e butiques de revestimentos. Responsável por negociações com grandes grupos nacionais / regionais. Auxílio no desenvolvimento do canal Exportação junto a revendedores técnicos no Uruguai e Peru e em revenda no Paraguai.

God's Design Representação Comercial – (de Jul/15 até Ago/16)

Representante Comercial Engenharia (de Jul/2015 a Ago/2016)

Principais responsabilidades: Responsável pelo atendimento a construtoras, indústrias, revendas técnicas e arquitetos, no Estado do Paraná, com foco na venda de argamassas técnicas

(massa niveladora e revestimentos minerais de fachadas), estruturas metálicas, termo-acústicos e fibras estruturais. Representadas: Alkim-Italit, EMTEC Estruturas Metálicas, Trisoft Termo-acústicos, EPC do Brasil e Andreliit Argamassas.

Weber Saint-Gobain – (de Abr/11 até Jul/15) – Multinacional francesa, presente em 46 países empregando 9.500 mil funcionários.

Coordenador Regional de Vendas Técnicas (de Abr/2011 a Jul/2015)

Principais responsabilidades: Responsável pela Gestão Comercial de Vendas Técnicas Consultivas e Especificação junto às construtoras e indústrias, liderando equipe de representantes comerciais e vendedores técnicos. Elaboração e implantação de estratégias comerciais para maximização de rentabilidade e volume de vendas em todas as linhas de produtos (argamassas colantes, rejuntamentos, revestimentos para fachadas, impermeabilizantes, grautes e produtos técnicos). Responsável por negociações com grandes grupos nacionais / regionais e entidades de classe. Em 2011, atuando nas regiões Norte e Nordeste. Em 2012 e 2013, liderei equipe na região Sudeste. Em 2014, atuei nas regiões Sul e Centro-Oeste. Em 2015, focado na região Sul e Mato Grosso do Sul.

Atuou como membro de equipe multi-disciplinar em busca de maximizar a rentabilidade dos negócios (aumento do faturamento, redução de custos diretos e indiretos, definição de mix de produtos).

Votorantim Cimentos – (de Jun/01 a Jan/11) - Indústria cimenteira brasileira com receita líquida de R\$ 7,3 bilhões e EBITDA de 1,2 bilhões (2.009) e 11 mil funcionários.

Coordenador Comercial (de Jun/08 a Jan/11)

Principais responsabilidades: Responsável pela Gestão Comercial nos Estados do PA, AP e TO (Análise de Mercado, Acompanhamento de movimentações dos concorrentes); Liderar equipe de vendedores e vendedores técnicos, no cumprimento dos KPIs (Indicadores de desempenho individuais e corporativos); Elaboração e implantação de estratégias comerciais para maximização de rentabilidade, tanto de cimentos como de produtos complementares; Atendimento de Grandes Contas (Varejo e Grandes Obras), buscando melhoria contínua no atendimento; Relacionamento com Entidades de Classe (Sinduscon e Acomac) promovendo parcerias, treinamentos e desenvolvendo ações focando o desenvolvimento do mercado.

Analista Comercial Sênior (de Mar/07 a Jun/08)

Principais responsabilidades: Responsável pela obtenção e análise detalhada de dados relativos ao mercado com relação a concorrência, comportamento e tendências do mercado cimenteiro, fornecendo subsídios para direcionamento e otimização do negócio; Elaboração e análise de relatórios gerenciais; Estudos de viabilidade de negócios, de maximização de margens; Acompanhamento de indicadores (KPIs) relacionados à área comercial;

Trainee Comercial / Vendedor Técnico (de Jun/01 a Mar/07)

Principais responsabilidades: Atendimento a clientes dos Segmentos Construtoras e Indústrias; Prospecção de novos clientes, desenvolvimento de mercado; Monitoramento dos concorrentes e entrantes; Assessoria e Assistência Técnica; Elaboração de palestras técnicas, participação de feiras e eventos do setor.

Panorama Brasil – (Mar/00 – Mai/01) - Jornal Eletrônico de Economia e Negócios
Pesquisador Econômico

CESP / AES Tietê – (Jan/99 – Dez/99) - Companhia de Geração de Energia Elétrica, com faturamento de R\$ 1.200 milhões e 300 funcionários.
Estagiário

Idiomas

- Inglês Avançado
- Espanhol Básico

Cursos:

- Princípios de Saúde, Segurança e Meio Ambiente – Weber Saint-Gobain – 8 horas Mai/2015
- Elaboração de Plano de Ação Comercial, Plano de Ação de Marketing, Pricing, Business Intelligence – Weber Marketing Academy – 30 horas (2012 e 2014)
- Gestão de Pessoas e Competências (9 Box) – FIA USP – 20 horas – Jun/2010
- Eficiência e Eficácia nas Operações (6 sigma) – FIA USP – 20 horas – Abr/2010
- Gestão Estratégica (BSC) – FIA USP – 20 horas – Jun/2009
- Gestão do Desempenho (GVA)– FIA USP – 20 horas – Mar/2009
- JCI PRIME – Formação de Facilitadores – JCI University – 30 horas – Jul/2006
- JCI ACHIEVE – Administração de Unidades – JCI University – 8 horas – Jul/2006
- JCI ADM – Planejamento Estratégico – JCI University – 24 horas – Set/2005
- Diversos Cursos Técnicos – Segmentos Construtoras / Indústrias – ABCP – 2001 a 2005