

José Marcio de Vasconcellos

Gerente Sênior de Vendas

Profissional é um executivo sênior com vasta experiência na liderança comercial B2B e na gestão de representantes comerciais. Baseado em São Paulo, possui um histórico comprovado em governança comercial, definição de políticas e colaboração com marketing, projetos e logística para aprimorar o desempenho. Ele é especializado em expansão estruturada de mercado, canais indiretos e estratégias escaláveis no setor da construção civil.

CONTATOS

Telefone/Celular	11 941958250
E-mail	jose.marcio468@gmail.com
LinkedIn	linkedin.com/in/josemarciovasconcellos
Localização	São Bernardo do Campo, SP

IDIOMAS

Inglês (Avançado) | Espanhol (Intermediário)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Gerente de Negócios Sênior | Suvinal

JAN/2019 - MAR/2024

Ele exerceu a liderança plena da operação comercial das regiões Sul e Centro-Oeste, com gestão direta de três gerentes de vendas, um supervisor e uma ampla estrutura de vendedores, representantes e merchandisers. Foi responsável pela expansão de canais, pelo fortalecimento da marca e pela governança comercial com impacto nacional. Sua atuação integrou estratégia, gestão de equipes e direção operacional, coordenando atacadistas nacionais, a distribuição multicanal (B2B e B2B2C) e toda a operação de supply e forecasting, apoiada por um centro de distribuição dedicado na região Sul. Entre suas principais entregas, estão a estruturação, liderança e desenvolvimento de líderes comerciais, com implantação de governança, rituais de gestão e uma cultura de alta performance; a expansão estratégica de mercado, com abertura de territórios, aceleração de distribuidores, crescimento orgânico e consolidação em canais-chave; e a gestão de rentabilidade com forecast integrado ao supply chain, mantendo controle direto da previsão de demanda e da performance regional. Conduziu negociações de alto impacto e o relacionamento com grandes contas, além de liderar o planejamento estratégico de go-to-market, com ações coordenadas de marketing, preço, portfólio e ativações no ponto de venda. Também atuou institucionalmente em eventos, comitês e fóruns setoriais, reforçando o posicionamento da marca como referência técnica e comercial. Como resultado, entregou crescimento acelerado de market share, ampliação estruturada da presença regional com impacto nacional e a consolidação de uma operação previsível, escalável e altamente rentável.

Gerente de Contas Chave

JAN/2010 - DEZ/2018

Ele foi responsável pela gestão estratégica das principais contas nacionais do canal Home Center e Construção Civil, atuando diretamente em negociações corporativas e decisões de alto impacto com redes como Leroy Merlin, Sodimac, Saint-Gobain e Carrefour, enquanto liderava a frente B2B com construtoras e incorporadoras em nível nacional. Também se destacou pela liderança de uma equipe comercial especializada, composta por 25 representantes e um coordenador técnico de engenharia, dedicada à venda consultiva para construtoras, com forte acompanhamento de rentabilidade, especificações técnicas e influência direta na tomada de decisão de projetos. Suas principais entregas incluíram a negociação e execução de planos conjuntos de negócio com grandes redes nacionais, garantindo alinhamento estratégico entre margem, marketing, sell-in, sell-out e ativação de categoria; a gestão estratégica do canal construtoras, com abordagem consultiva e influência sobre portfólio técnico, especificações e retorno de investimento de projetos; e a liderança nacional multicanal, conduzindo simultaneamente operações de varejo estruturado em home centers e vendas diretas B2B para construtoras. Utilizou de forma avançada ferramentas de BI e inteligência de negócios

www.evermonte.com

para priorização de canais e otimização da rentabilidade por cliente, além de atuar de maneira intensa no posicionamento da marca e na execução no ponto de venda, assegurando presença dominante e expansão de market share nas principais redes do país. Como resultado, consolidou a Suvinil como a escolha estratégica preferencial das maiores redes e construtoras do Brasil, impulsionando a expansão de participação, fidelização e alta rentabilidade nas contas-chave.

Gerente Comercial - Canal Revenda, Distribuidor e Atacado | Basf

MAR/2001 - DEZ/2009

Ele foi responsável pela estruturação e expansão dos canais direto, composto por revendas, e indireto, formado por atacadistas e distribuidores, nas regiões Centro-Oeste e São Paulo, em um momento estratégico de transformação competitiva no mercado de tintas e materiais de construção. Atuou na liderança da expansão comercial e no desenvolvimento de canais, abrindo novos clientes estratégicos entre revendas e distribuidores. Conduziu o redesenho de territórios e a reestruturação da equipe comercial, ampliando a capilaridade, o giro e a eficiência regional. Implantou políticas comerciais e um modelo de go-to-market alinhados ao perfil local, com foco em rentabilidade e velocidade de execução, além de fortalecer relacionamentos estratégicos em São Paulo, tanto na capital quanto no interior, atuando diretamente junto a grandes contas regionais. Sua atuação resultou na construção de uma base comercial sólida, que posteriormente sustentou a evolução da estratégia nacional da BASF. Como resultado, promoveu um aumento expressivo da cobertura de mercado, da competitividade regional e da consolidação do canal indireto, estabelecendo os fundamentos para o crescimento nacional da marca.

www.evermonte.com

FORMAÇÃO ACADÊMICA

MBA em Marketing | Escola Superior de Propaganda e Marketing ESPM

2010

Graduação em Administração de Empresas | Universidade Metodista de São Paulo

2000

PACOTE DE REMUNERAÇÃO

Modelo de Contratação	CLT
Salário Fixo Mensal	R\$ 44.000,00
Incentivos de Curto Prazo	R\$ 70.000,00
Incentivos de Longo Prazo	R\$ 100.000,00

BENEFÍCIOS

Plano de Saúde/Odontológico	Sul America
Vale Refeição/Alimentação	800
Previdência Privada	1
Veículo Corporativo	Sim

Data de Nascimento: 20/03/1977