

Fernando Henrique Gleriano

Gerente Nacional de Vendas

Profissional atua como Gerente Nacional de Vendas na Legrand, trazendo consigo mais de 10 anos de experiência na área comercial e mais de 12 anos no setor industrial. Formado em Engenharia Elétrica, ele se destaca em habilidades de liderança, gestão de projetos e prospecção de clientes.

CONTATOS

Telefone/Celular

11 996947747

E-mail

fernando.gleriano@icloud.com

LinkedIn

linkedin.com/in/gleriano

Localização

São Paulo, SP

IDIOMAS

Inglês (Avançado) | Espanhol (Intermediário)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Gerente Nacional de Vendas - Canal Distribuição Elétrica | Legrand

JAN/2025 - ATUAL

Responsável pela estratégia e estrutura do canal Distribuição Elétrica, principal canal da companhia e responsável por 33% do faturamento geral, atuando na gestão de KPIs, sell in, sell out, estoques dos clientes, margem e mix de oferta, além da gestão das marcas Legrand, Pial, Bticino, Cemar, Lorenzetti, Daneva e HDL.

Entre as principais atividades, desenvolveu estratégias nacionais de vendas focadas no canal de distribuição elétrica para ampliar market share, aumentar a penetração de produtos e elevar o faturamento em regiões estratégicas; gerenciou contratos de grandes distribuidores e integradores do setor elétrico, assegurando compliance, rentabilidade e o atingimento das metas financeiras; implementou programas de relacionamento e fidelização com clientes do canal, promovendo parcerias de longo prazo e incremento no volume de vendas recorrentes; analisou indicadores de desempenho comercial, elaborou relatórios gerenciais e propôs planos de ação corretivos; liderou equipes regionais de vendas, promovendo treinamentos técnicos e motivacionais; negociou acordos comerciais com grandes contas, definindo políticas de preço, margens e condições de pagamento; mapeou tendências de mercado e identificou oportunidades de novos negócios; e supervisionou forecast e pipeline de vendas, garantindo assertividade nas projeções, gestão eficiente de estoques e redução de rupturas.

Entre os principais resultados, implementou uma reestruturação estratégica no canal Distribuição Elétrica, resultando em performance superior aos demais canais após ajustes regionais e organizacionais em 2023 e 2024, e criou um arquivo codificador para a equipe de 23 consultores, agilizando em mais de 40% o processo de codificação de mais de 12 linhas de produtos e aumentando significativamente a produtividade do time de vendas.

Gerente Nacional de Vendas - Canal Projetos

ABR/2023 - ABR/2025

Responsável pela estratégia e estrutura do canal Projetos, que representa 15% do faturamento geral da companhia, atuando no relacionamento com as principais construtoras do país e na gestão das marcas Legrand, Pial, Bticino, Cemar, Lorenzetti, Daneva e HDL dentro do canal. Nos anos de 2023 e 2024, entregou um faturamento médio de R\$ 53 milhões, mantendo o mesmo patamar de 2022, resultado impactado pela alta rotatividade da equipe em função do aquecimento do mercado e da estratégia de concorrentes que passaram a formar times voltados à construção civil. Em uma equipe de 22 consultores, houve a reposição de oito profissionais em 2023 e de nove em 2024; ainda assim, mesmo com um

www.evermonte.com

time jovem, com pouca ou média experiência e baixo nível de relacionamento no segmento, foi possível sustentar o nível de faturamento. Implementou ainda uma planilha codificadora que reduziu em mais de 30% o tempo necessário para o processo de codificação dos consultores.

Gerente de vendas

JAN/2022 - MAR/2023

Na Unidade de Negócios São Paulo, era responsável pela estratégia e estrutura da regional, atuando na execução e no gerenciamento da equipe de vendas do estado com operação multicanal. Liderou uma equipe de 23 colaboradores diretos, composta por cinco consultores, quatro vendedores e 14 representantes, após uma reestruturação iniciada com 10 representantes e ampliada para 14 a fim de atingir novos objetivos. Foi responsável pelas marcas Legrand, Pial, Bticino, Cemar, Lorenzetti, Daneva e HDL na regional. Com a equipe consolidada e o mercado em retomada no pós-pandemia, conquistou espaço de concorrentes e ampliou a base de clientes. Encerraram o ano de 2021 com faturamento de R\$ 53,33 milhões, frente aos R\$ 31,9 milhões de 2020, representando crescimento de 67,18%. Mesmo em um cenário de mercado mais favorável, a unidade São Paulo apresentou crescimento acima da média das demais unidades.

Coordenador de Vendas

JAN/2020 - DEZ/2021

Em São Paulo e região, Brasil, foi responsável pela estratégia e pela estrutura da regional, atuando na execução e no gerenciamento da equipe de vendas de São Paulo com operação multicanal. Liderou uma equipe de 21 colaboradores diretos, composta por seis consultores, cinco vendedores e 10 representantes, além de gerir as marcas Legrand, Pial, Bticino, Cemar, Lorenzetti, Daneva e HDL no território. Desenvolveu e executou um plano de expansão da equipe de representantes voltado principalmente ao varejo, identificando áreas com oportunidades e sem cobertura adequada. Contratou quatro novos representantes, finalizando o período com um total de 14 profissionais. Durante o principal desafio do ano, a pandemia, criou uma "rota virtual", um arquivo orientador para auxiliar os agentes de vendas na priorização de contatos, com base em dados e anotações. Apesar das dificuldades globais do período, encerrou o ano de 2020 com faturamento de R\$ 31,9 milhões, diante dos R\$ 34,47 milhões alcançados em 2019, representando uma queda de 7,46%.

Coordenador Regional de Vendas

ABR/2019 - DEZ/2019

Em Belo Horizonte e região, Brasil, responsável pela prospecção de novos negócios, atuando na prospecção, especificação e negociação do portfólio Legrand, com foco principal no setor da construção civil. Trabalhou no mercado de automação residencial em iluminação, acompanhando projetos desde a concepção até a instalação dos produtos, conduzindo negociações, concretizando vendas e promovendo produtos e soluções da marca. Realizou visitas a construtoras, projetistas, engenharias, instaladores, escritórios de engenharia e arquitetura, além de integradores de automação. Elaborou propostas em parceria com a equipe de orçamentos, emitiu pedidos e acompanhou sua execução no sistema. Recebeu uma carteira inicial com apenas um integrador em Ribeirão Preto e a entregou com 30 clientes ativos com compra mensal, além de outros 50 clientes com compras sazonais.

Consultor de Vendas

SET/2016 - MAR/2019

Em São José do Rio Preto e região, Brasil, responsável pela prospecção de novos negócios, atuando na especificação e negociação do portfólio Legrand, com foco no setor da construção civil e no mercado de automação residencial em iluminação. Conduziu a prospecção e o acompanhamento de projetos desde a concepção até a instalação, realizou negociações, concretizou vendas e promoveu produtos e soluções da marca. Visitou construtoras, projetistas, engenharias, instaladores, escritórios de engenharia e arquitetura, além de integradores de automação. Elaborou propostas junto à equipe de orçamentos, emitiu pedidos e acompanhou todo o fluxo no sistema. Recebeu uma carteira inicial com apenas um integrador em Ribeirão Preto e a consolidou, entregando 30 clientes ativos com compras mensais e outros 50 com compras sazonais.

Consultor Técnico

JAN/2014 - AGO/2016

Na Regional São Paulo Interior, atuou na prospecção de novos negócios, sendo responsável pela especificação e negociação do portfólio Legrand, com foco na construção civil e no mercado de automação residencial em iluminação. Realizou a prospecção e o acompanhamento de projetos de iluminação desde a concepção até a instalação dos produtos, conduzindo negociações, concretizando vendas e promovendo soluções da marca. Visitou construtoras, projetistas, engenharias, instaladores, escritórios de engenharia e arquitetura, além de integradores de automação. Elaborou propostas em parceria com a equipe de orçamentos, emitiu pedidos e acompanhou todo o processo pelo sistema. Recebeu uma carteira inicial com apenas um integrador em Ribeirão Preto e a expandiu para 30 clientes ativos com compras mensais, além de outros 50 com compras sazonais.

Projetista de Automação Residencial - Áudio e Vídeo | Home Systems

ABR/2013 - JAN/2014

www.evermonte.com

Em São José do Rio Preto e região, atuou no desenvolvimento e acompanhamento de projetos de automação residencial, projetando sistemas que integram dispositivos inteligentes como sensores, controladores, iluminação, climatização e segurança, criando ambientes personalizados, eficientes e com redução de custos operacionais. Elaborou diagramas elétricos e layouts detalhados em softwares CAD, seguindo normas da ABNT para garantir precisão técnica, segurança e otimização da execução. Também foi responsável por especificar equipamentos e protocolos de comunicação, como KNX, ZigBee, Z-Wave e dispositivos IoT, alinhando as soluções às necessidades dos usuários. Realizou levantamentos técnicos em campo para avaliar infraestrutura, definir pontos de automação e identificar restrições físicas, assegurando a viabilidade dos projetos e evitando retrabalhos. Desenvolveu programação de CLPs, centrais de automação e interfaces HMI para integrar sistemas e melhorar a experiência do usuário. Acompanhou instalações e comissionamentos, orientando equipes técnicas, solucionando falhas e validando o pleno funcionamento das soluções. Implementou integrações com assistentes virtuais como Alexa, Google Home e Apple HomeKit, ampliando conectividade e praticidade. Também elaborou documentação técnica, manuais operacionais e relatórios de desempenho, facilitando manutenções e garantindo rastreabilidade.

Entre os principais resultados alcançados, destacam-se a implementação de padrões de projetos, blocos e rotinas LISP no AutoCAD, gerando aumento significativo da padronização e produtividade, além da criação e desenvolvimento de sistemas de automação residencial personalizados que otimizaram a integração entre dispositivos e promoveram maior eficiência, conforto e segurança aos usuários.

Gerente de Orçamentos / Vendedor Técnico | MSF Painéis Elétricos Ltda

JUN/2010 - FEV/2013

Atuou na gestão de uma equipe de orçamentos, liderando profissionais orientados por metas e resultados. Foi responsável pelo desenvolvimento e elaboração de orçamentos de painéis de baixa e média tensão, automação e centros de medição, sempre buscando a redução de custos sem comprometer a qualidade. Trabalhou com softwares de gerenciamento de orçamentos, AutoCAD e pacote Office, além de implementar um novo sistema de orçamento que reduziu o tempo de elaboração e minimizou erros. Contribuiu para o desenvolvimento e a implantação de novos produtos, gerou novos clientes e contratos por meio de vendas técnicas e também realizou trabalhos e atividades de manutenção em campo.

Gerente de Orçamentos | Atack Paineis Elétricos Ltda

NOV/2007 - JUN/2010

Em São José do Rio Preto e região, atuou na gestão de uma equipe de orçamentos, exercendo liderança direta sobre o time. Foi responsável pelo desenvolvimento e elaboração de orçamentos de painéis de baixa e média tensão, automação, materiais elétricos e equipamentos, atendendo tanto o setor privado quanto o setor público por meio de processos de licitação. Trabalhou com softwares de gerenciamento de orçamentos, E3 Series, AutoCAD e pacote Office, garantindo precisão técnica e eficiência nas entregas.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

MBA em Liderança, Inovação e Gestão 4.0 | Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS)

2020

MBA Gestão Empresarial | Fundação Getulio Vargas (FGV)

2018

Graduação em Engenharia Elétrica | Universidade do Norte Paulista

2014

Técnico Profissionalizante Eletricista de Manutenção | SENAI

2003

PACOTE DE REMUNERAÇÃO

Modelo de Contratação	CLT
Salário Fixo Mensal	R\$ 24.000,00
Incentivos de Curto Prazo	Até 5,85 salários, no último ano foi 4 salários
Incentivos de Longo Prazo	3 LTIs ativas, totalizando 22.000 EUR

BENEFÍCIOS

Plano de Saúde/Odontológico	Plano de Saúde e Odontológico Sul América
Vale Refeição/Alimentação	R\$ 41,00 por dia depositado em cartão Plux
Veículo Corporativo	Carro corporativo T-Cross High Line (possibilita uso pessoal)

Data de Nascimento: 26/07/1988