

Marcos Henrique Fortes

Contatos (11) 4992-8095 - (11) 99180-2122 - (11) 98695-9477 mhffortes@hotmail.com

Áreas de domínio profissional: Tecnologia, projetos, Automação Administração Empresarial (direção e gestão), Educação (Graduação e Pós-Graduação – Presencial e EAD), Consultoria

FORMAÇÃO ACADEMICA

- MBA Executivo CECEA /MAUA 2000
- Graduação em Engenharia Eletrônica FEI Faculdade de Engenharia Industrial 1987

IDIOMAS

Inglês – Domínio para Leitura e Conversação

VIVÊNCIAS - ÁREAS

- Direção e Gestão (Marketing, Vendas, Automação, Tecnologia, Projetos)
- Docência (Educação formal e Educação profissionalizante)
- Consultoria Empresarial (Administração, marketing, vendas, automação, tecnologia, projetos)

VIVÊNCIA NAS ÁREAS DE DIREÇÃO E GESTÃO

o ABC Branding Consultoria - Diretor de Marketing e Vendas

Estruturação e gestão de departamentos Comercial e de Marketing; consultoria e assessoria empresarial em projetos de: Estruturação de áreas comerciais (Vendas Diretas e Indiretas), Estruturação de áreas de Marketing (Marketing de produto e Branding), Projetos de Formação e desenvolvimento de líderes, Projetos de Recursos Humanos (Pesquisa de clima, pesquisa salarial, Dimensionamento de cargos), Projetos de Planejamento Estratégico Corporativo, etc;

- Ministério da Previdência Social Secretaria de Previdência Complementar Coordenador Geral de Renda Fixa Atuação: Reestruturação e gestão tático – operacional da área de análise de investimentos em Renda Fixa. Coordenação do processo de desenvolvimento de sistema de acompanhamento e avaliação de investimentos Fundos de Pensão Brasileiros.
- o Instituto de organização Racional do Trabalho | IDORT Gerente Comercial

Atuação: Reestruturação dos departamentos comercial e de marketing, consultoria e assessoria empresarial nas áreas de Planejamento (Estratégico, Marketing e Vendas), desenvolvimento de treinamentos, terceirização de força de vendas/marketing. Outsourcing da gestão comercial do Instituto;

O Phoenix Contact Industria e Comercial Ltda – Diretor de Marketing de Produtos

Atuação – <u>Transferência de área de negócios da Alemanha para o Brasil envolvendo, transferência de tecnologia, implantação de área técnica, de treinamento, comercial e marketing. Planejamento e gestão comercial e de marketing.</u>

o **RTS Industrial** – Gerente Comercial

Atuação – Reestruturação e gestão do departamentos comercial, elaboração de plano de vendas, treinamentos de vendedores e estão de vendas;

O Quadrant Informática – Gerente Comercial

Atuação – Reestruturação e gestão do departamentos comercial, elaboração de plano de vendas, treinamentos de vendedores e estão de vendas;

- o MJF Desenvolvimento Humano e Empresarial Ltda Gerente Comercial
 - Atuação : <u>Consultoria e assessoria empresarial nas áreas de Sistemas,</u> Planejamento (Estratégico, Marketing e Vendas), desenvolvimento de treinamentos, terceirização de força de vendas/marketing;
- Elebra Sistemas de Defesa e Controle Engenheiro de Sistemas, coordenador Pré-Vendas
 Atuação Desenvolvimento de sistemas, coordenação de atividades de pré-vendas e suporte a vendas

VIVÊNCIA NA ÁREA EDUCACIONAL

EDUCAÇÃO FORMAL | ACADÊMICA

- Universidade Anhembi Morumbi (Graduação e Pós-Graduação) Administração, Marketing e Gastronomia
 (Planejamento Estratégico, TGA, Estratégias Mercadológicas, Marketing de Serviços) Conteudista-tutor cursos EAD
- SENAC (São Paulo) Conteudista, Tutor e docente para cursos a distância e de curta duração (venda consultiva, Buzz Marketing e Comunicação Estratégica).
- Universidade Anhanguera Docência para Graduação nos cursos de Tecnologia, Administração, Recursos Humanos, Contabilidade e Logística. (<u>Lógica de programação</u>, <u>Gestão de tecnologia</u>, Estatística, Administração Estratégica, Métodos Quantitativos, Pesquisa Operacional e Gestão do Desempenho, Empreendedorismo, Negociação, Mídia, Planejamento de Mídia, Marketing de serviços...)
- Universidade Estácio de Sá Docência para Graduação e Pós-Graduação nos cursos de Administração, Logística,
 Gestão Empresarial e Recursos Humanos (Estatística, Pesquisa Operacional, Marketing)
- Universidade Brás Cubas Docência para cursos de Pós Graduação Marketing de Relacionamento.
- Faculdade Anchieta Docência para cursos de Pós Graduação Marketing de Relacionamento
- Instituto IMESB de Brasília Docência para cursos de Pós Graduação Planejamento Estratégico.

EDUCAÇÃO CORPORATIVA

- Treinamentos: Planejamento Estratégico, planejamento de marketing, planejamento de vendas, Vendas consultivas
 Analise de problemas e tomada de decisões, Otimização de Reuniões, Administração do tempo, Coaching, Feedback,
 Gestão de pessoas, dentre outros temas.
- Empresas: SENAC SP, Petrobras, Phoenix Contact, Volkswagem, Metro São Paulo, Techmail, EPLAN Brasil, Pilz Brasil, Coelho da Fonseca, RTS Industrial, Compusoftware, dentre outras

VIVÊNCIA NA ÁREA DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

- Àreas de atuação: Planejamento Estratégico Empresarial, planejamento de marketing, planejamento de vendas, Reestruturação departamental, treinamento de colaboradores, outsourcing operacional, Coaching, Recursos Humanos, televendas, atendimento, dentre outras.
- Empresas Trabalhadas: Eplan Brasil, Pilz do Brasil, Compusoftware, Negócio Editora, RTS Industrial, Quadrant Informática, PontoSoftware, Polirom Cabos, Siga Consult, SENAC São Paulo, IDORT, CityBanco (Via Parceiro de negócios), CSN Companhia Siderúgica Nacional

VIVÊNCIAS DIVERSAS

- Organizador do Congresso PeopleNet In Education edições I (2011) II (2012) e III (2014)
- Fundador e primeiro presidente do INTERBUS CLUB BRASIL .
- Congressista em eventos diversos (7º e 8º CONAI Marketing De Produtos, 2º Fieldbus Wordl Congress) .
 Atuação ativa (Marketing/Comercial) em eventos internacionais (Hannover Fair, IBS Product Marketing Meetings

REFERÊNCIAS PESSOAIS

- o Universidade Anhembi Morumbi José Manuel Meireles Coordenação de Cursos de Pós-Graduação (11) 3847-3000
- o Eplan Brasil Luiz Araújo Sócio Diretor (11) 4226-5012

0	Phoenix Contact Ind. Com. Ltda	- Marco Aurélio Duarte	- Gerente De Marketing De Produtos	- (11) 3871-6400