

## Gilson Batista Branco

### Dados Pessoais

Brasileiro, 51 anos | Casado

Endereço - Rua Augusto dos Anjos, 76

Bairro. Vila Cordeiro - Brooklin - SP

Contato: (11) 5092-3551 – Celular: 99771-5604

E-mail: [somgil@hotmail.com](mailto:somgil@hotmail.com)

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/gilson-batista-branco-08881133/>

### FORMAÇÃO ACADÊMICA:

Administração (UNIP) Curso Interrompido no 6. Semestre

Empreendedorismo UNIP| 2008

### LÍNGUAS:

Inglês- Curso interrompido 2016 | Intermediário

Espanhol : Básico

### Tecnologia:

Pacote Office, Sistema ERP ( Oregon - Web Mais) Linux, Mac,Excel, Microsiga,Protheus, CRM,Hubpsot, Pipedrive, Plataformas Digitais, Wordpress .

### Objetivo:

Comprador | Supervisor de Compras | Coordenador de Compras

### RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES:

17 anos de sólida experiência nas atividades relativas a área de negociação, pesquisa e tecnologia em compras no segmentos de mercado da indústria de Fragâncias , Aromas, Alimento -Panificação) e Indústria e terceirização para fabricação de produtos para Cosméticos - Higiene e Beleza Pessoal Forte conhecimento no fluxo da cadeia de suprimentos: identificação de fornecedores potenciais, certificação de processos, negociação e formalização de contratos comerciais, de qualidade e serviços. Desenvolvimento de fornecedores voltado para a excelência: menor custo, melhor qualidade e lead-

time curto, com grandes habilidades de negociação e análise de risco de perda de estoque.  
Liderança/Gerenciamento direto de equipes na América Latina com amplo conhecimento dos mais variados tipos de processos produtivos de materiais diretos e processos de terceirização de produção, cordenando 2 colaboradores para desenvolvimento de novos projetos, acompanhamento de cronogramas e suporte às áreas envolvidas, trabalhando em equipe com ótimo relacionamento com colegas de trabalho. Conhecimentos em ferramentas de negociação: Strategic Sourcing, Spend, Saving, etc, Planilhas de Controles, TCO, Costdrivers, Balance Score Card etc..

### Experiências Profissionais:

Robertet do Brasil - ( Ano - 04/1996 - 04/1998 )

Fornecedora de Fragrâncias e Aromas para Indústria Cosméticas no Brasil

Comprador: Responsável pela gestão e negociações de todo processos de compras.

Desenvolvimento de novos fornecedores, compras de Embalagens e materias primas.

MIX IND PRODUTOS ALIMENTICIOS ( Ano - 05/1998 - 06/2008 )

Supervisor de Compras: Responsável pela gestão de compras, de insumos, emissão de requisição de compra, desenvolvimento de novos fornecedores, parcerias, contratos.

Compras de Açúcar, Álcool Neutro, Caixa de papelão, Gráficos, Embalagens, Cacau em Pó, Filmes, EPIs, Equipamento, Manutenção, serviços em gerais.

LIPSON COSMÉTICOS LTDA ( Ano - 07/2010 - 07/2014 )

Supervisor de Compras:

Estruturação de toda cadeia de suprimentos realizando as aquisições com fabricantes e grandes distribuidores, reduzindo os custos de matérias primas, materiais improdutivos e produtivos na aquisição, onde fui responsável pela compras, Aquisição de compra, emissão de pedido de compra, follow-up, desenvolvendo de novas fontes de fornecimento e homologação de fornecedores.

Controle de mapas de matérias primas controladas pelo Exército, Polícia Federal, Polícia Civil.

Aumento de receita em 30mm anuais, com conquista de mais de 12 fornecedores.

Melhoria de processos na área de Compras, reduzindo custo de compras em mais de 35%.

Melhoria de mais de 50% na estruturação de cada centro de custo do setores da empresa.

Melhoria de mais 20% risco de estoque de materiais primas.

Melhoria de 35% desperdício de estoque de materiais EPis,e improdutivo em geral.

Redução de custo no primeiro ano em 2010 para 2011 de 100%, aumento no prazo de pagamento das compras, de 28 dias para 45 dias, sem aumento de preço mantendo a mesma redução de custo de uma ano para outro, mas de 2011 para 2012, e 2012 para 2013 tivemos reajustes de preço de vários itens de insumos, mas as negociações de preço com os fornecedores foram extremamente consolidada evitando mais reajuste de preço com uma carteira de 150 fornecedores, e cuidando proximamente Em torno 50 contas de clientes terceiros

Experiências em negociação de alta complexidade e alto spending, utilizando Strategic Sourcing.

Conhecimentos: Sistemas. ERP ( Oregon) CRM,Protheus, Pacote Office e Internet.

All Flavors Produtos Alimentícios ( Ano - 03/2015 – 07/2015 )

Representante Comercial.Responsável pela vendas de aromas para indústria alimentícia

Tecno Blindagem - Blindagem e manutenção blindados ( Ano - 03/2016 – 09/2016 )

Consultor de vendas de blindagem :Empresa Toyota ( Nipokar em Campinas )

ProfitAGP ( Ano 03/2018 – 04/2018 )

Gerente de Compras: Responsável pela gestão e toda cadeia e processos e melhoria de compras.

Desenvolvimento de um projeto de implementação e estruturação do departamento de compras das empresas do grupo: Empresas: The Spa, Atrato,Aiomas,Cadritech3,Tudo Pharma,Profitus.

## **Cursos complementares**

Atman Consultoria – Ferramentas de Compra Strategic Sourcing Ano 2012

Cosméticos ( Associação Brasileira de Cosmetologia)Ministrada Eng.Enilce Maurano 08/15.

Curso Online de Marketing Digital – Empresa RD Station - 2017

Curso de atualização Procurement & Strategic Sourcing | Empresa Voratte . 2018

Instituto Liberdade & Comunidade (Libcom) Módulo Filosofia, Antropologia,Ética,Política e Economia) 25 a 27/08/2017.

Curso de Procurement & Strategic Sourcing Empresa Voratte ( Renato Honorato ) Março - Maio/2018