

Fabiano Aranda Amado Flaminio

(14) 99167-9567 / (11) 93300-2744

fabiano.flaminio@gmail.com

brasileiro, casado, 2 filhos

<http://www.linkedin.com/pub/fabiano-flaminio/5/645/822>

Dupla Cidadania

Resumo

Executivo de desenvolvimento de novos negócios com mais de 10 anos de experiência profissional nas seguintes áreas: licenciamento de personagens, estratégia de marketing, gestão da marca, mobile, desenvolvimento de novos negócios, promoções, relações públicas e pesquisa de marketing.

Análise e controle das variáveis financeiras relacionadas com a gestão de produtos: Planilha de Custos, P & L – Controle de margens, custos, investimentos MKT e lucro operacional.

Domínio de ferramentas de comunicação e marketing, publicidade, material de PDV, mídias digitais, Imprensa e Relações Públicas, Marketing Direto, feiras, eventos e prêmios.

Perfil de liderança, comunicativo, comprometido com resultados, foco em clientes nas necessidades e satisfações, flexível e criativo, astuto comercialmente com uma sólida experiência no mercado editorial nacional e internacional além de licenciamento.

Dupla Cidadania com passaporte: brasileira e italiana

Especialidades

Publishing, Licensing, Vendas, Desenvolvimento de Produto, Desenvolvimento de Novos Negócios, Marketing Tático; Licenciamento, Gestão de Orçamento; Pesquisa de Marketing; Estratégia Criativa; Promoções; Agência externo e Gestão de Clientes.

Educação

[Fundação Getulio Vargas](#)

Master of Business Administration (MBA), Gerenciamento de Projetos

2009 – 2010

[Bristol Community College](#)

ESL/Marketing, English as Second Language & Marketing

2000 – 2001

[Fundação Getulio Vargas](#)

Master of Business Administration (MBA), Marketing

1998 – 1999

[Universidade Anhembí-Morumbi](#)

Publicidade e Propaganda

1993 – 1997

Inglês Fluente

Francês Médio

Espanhol Médio

Representante Comercial/Consultoria

[Ina Brindes](#) – Julho 2017 – Atual, Bauru, SP

Indústria Privada, com 50 funcionários, com venda Nacional, que produz brindes emborrachados personalizado.

Representação

- Prospecção e vendas para clientes que não estejam na carteira.

Consultoria

- Criação de produtos de linha não personalizado.
- Desenvolvimento do e-commerce
- Implantação e sistematização do Departamento Comercial

Consultor

[Editora Alto Astral](#) Agosto 2016 – Atual, Bauru - SP

Empresa Privada, com mais de 300 funcionários, com venda Nacional, sendo umas das 5 maiores no setor Editorial.

Consultoria em Licenciamento de Marca

- Relacionamento, prospecção, estudos e negociação com o mercado de Licenciamento de Marcas para trazer tendências e potenciais marcas que se encaixem no portfólio da Editora

Consultoria em Mobile

- Relacionamento, prospecção, estudos e negociação com o mercado de Mobile e Digital, sempre atrás de novidades.
- Ativação junto às empresas parceiras para aumentar o faturamento

Consultoria em Novos Negócios

- Atendimento e pesquisa em cima de qualquer oportunidade que surja na Editora fora do seu escopo.
- Análise de risco, preparação de Business Plan de viabilidade, negociação comercial.

Consultoria em Desenvolvimento de Brindes

- Prospecção e negociação nas compras de Brindes que são agregados aos produtos.
- Auxílio em permutas com potenciais empresas.

Representante Comercial

[Highlights for Children](#) - Agosto 2016 – Atual, São Paulo, SP

Empresa Americana com mais de 500 funcionários, com vendas Mundiais de produtos Editoriais

Representação

- Prospecção, desenvolvimento e Planejamento de Novos Projetos junto à potenciais clientes no Brasil.
- Construção de Branding auxiliando as empresa parceiras em campanhas de Marketing, Digital e Varejo.

Gestor de Marketing/Mobile/Licenciamento e Novos Negócios

Editora Alto Astral - Novembro 2001 – Agosto 2016, Bauru - SP

Empresa Privada, com mais de 300 funcionários, com venda Nacional, sendo umas das 5 maiores no setor Editorial.

Comércio Exterior

- Prospecção e Desenvolvimento da área Internacional. Viagens à Feiras e Congressos ao redor do mundo para trazer conteúdos, marcas, autores para o Brasil. Negociação com empresas como Little Brown, Harper Collins, American Media, Bonnier, Kingfisher, MacMillan, BBC, entre outros.

Trouxe para o Brasil títulos com Shape, Popular Science, History Illustrated, BBC History, Jamie Oliver, entre outros.

- Desenvolvimento de fornecedores na Ásia para impressão, brindes, e materiais necessários na composição do produto.

Redução de custos nas planilhas dos produtos, viabilizando projetos antes não realizáveis por custos nacionais.

Digital e Mobile

- Responsabilidade na área Digital nos serviços de Mobile e Tablets. Integração com as empresas desenvolvedoras como Operadoras de Telefonia, Integradores de serviços e desenvolvedores de tecnologia. Parceria com VIVO, Claro, Oi, Tim, Spring, One Brasil, Tim we, Hanzo, Supportcomm, entre outros

Geração de uma nova renda na empresa, que inclusive não tem a ver com o principal negócio.

Licenciamento de Marcas

- Pesquisa, prospecção, negociação e operacionalização no Licenciamento de Marcas. Contatos com todas as principais empresas e agências do setor como Mattel, Disney, Fox, Universal, Sony, American Greetings, Exim, Redibra, Kasmanas, Sanrio, entre outros.

Aumento de produtos licenciados, tornando o maior segmento em faturamento da empresa;

Marketing

- Criação e desenvolvimento de campanhas para lançamentos. Materiais de PDV, Anúncios de TV, campanhas Online e todas as ações necessárias para o produto tanto para o consumidor final, quanto para o Varejo e Trade de distribuição.

- Promoções com clientes, desenvolvimento das mecânicas, negociação com artistas ou empresas envolvidas, operacionalização junto aos órgãos competentes.

Novos Negócios

- Novos Negócios. Responsável por conhecer o processo, adaptar à rotina da empresa e repassar ao departamento responsável ou novo se for o caso.

Mobile, revistas customizadas, trabalhos com estúdios (outsourcing), Licenciamento, são exemplos que não havia na empresa antes e que desenvolvi. No momento estou implementando venda de livros, abrindo mais uma nova frente na empresa.

Caixa/Atendimento ao público

McDonald's Corporation - Junho 2001 – Agosto 2001, Fall River, MA

Para me manter em os EUA e pagar meus estudos, trabalhei no restaurante McDonald em minha cidade. Excelente experiência com atendimento ao cliente.

.

Produção e Controle de Inventário

PGA's Caps Factory - Janeiro 2001 – Agosto 2001, Fall River, MA

Fabrica bonés bordados para o PGA. Responsável pelo inventário e entrega de material para a produção.

Produção, Despacho e Controle de Estoque

Cargill - Fevereiro 2000 – Dezembro 2000, Fall River, MA

Fábrica de Hambúrguer onde trabalhou na linha de produção manusear o embarque de produtos e controle de estoque.

Atendimento e Executivo de Planejamento e Estratégias

De Carli Blaser Publicidade - Janeiro 1996 – Junho 1998, São Paulo, SP

Conhecimento e relacionamento com grandes empresas na indústria e varejo.

Prospecção, análise e desenvolvimento de novas oportunidades comerciais.

Coordenação das estratégias de anúncios, além de cuidar nas novas campanhas: Desenvolvimento, Planejamento e Implementação.

Interesses

Tenho com hobby caminhada e leitura. Morei em casa de família na Inglaterra por alguns meses.

Conheço todas as regiões do Brasil e bastante países em viagens profissionais e pessoais.

Cursos Complementares

1º, 2º, 3º, 4º Fórum Licensing Brasil – *Espaço Palavra*

2009/09/10/11/12/13 – Licensing Show (USA)

Set/2013 – “O Editor em busca de um bom título para adquirir. A seleção: fatores de decisão e a escolha.” – *Câmara Brasileira do Livro*

Mar/2012 – “Mobile Intelligence 2.0” – *Corpus!News*

2010 – Digital Innovators Berlim - *FIPP (Fed. Internacional de Editores de Revistas)*

Jun/2010 – “Social Media Brasil”

2009/2011 – World Media Marketplace (WMM) – *FIPP (Fed. Internacional de Editores de Revistas)*

Out/2007 – “Estratégias e Iniciativas em Web 2.0” – *Grupo M&M e JumpEducation*

2006 – III FIPP Ibero-Latin-American Magazine Conference.