

Emerson A. de Jesus

Gerente de filial

CONTATO



41 98422-9403



erme74@gmail.com



Boqueirão
Curitiba, Paraná



[linkedin.com/in/emerson-aparecido-de-jesus-08b32831](https://www.linkedin.com/in/emerson-aparecido-de-jesus-08b32831)

FORMAÇÃO

INSTITUTO FEDERAL DO PARANÁ

Logística/2017

UNICESUMAR

Gestão Empresarial
2016

UNIOPET

Administração / Gestão Comercial
2014

IDIOMAS

- Espanhol (Básico)
- Português (Nativo)
- Inglês (Básico)

RESUMO PROFISSIONAL

Gestão de equipes operacionais, administrativas e comerciais de médio e grande porte, consolidada experiência em soluções logística, desenho de malhas, redução de custo e inovação no setor de transportes;
Direção nas atividades comerciais, administrativas e operacionais com foco no setor cargas fracionadas nos estados do Sul e Sudeste;
Gestão orçamentária, (DRE), bem como análise de performance por indicadores KPI's e ferramentas de qualidade 5w2h, PDCA;
Sólido conhecimento/relacionamento comercial no setor de têxtil, alimentos, correlatos e químicos nos estados do Sul;
Administração comercial - análise de propostas, rentabilidade de clientes, funil de vendas, CRM;
Elaboração de planejamentos estratégicos das áreas operacionais e comerciais;

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

GERENTE DE UNIDADE

TONIATO TRANSPORTES LTDA.
CURITIBA| JAN/20 – Até o momento

Responder pela gestão da unidade de Curitiba, área comercial, operacional e financeira, entrega de resultados através de liderança estratégica e motivacional da equipe, contribuindo para o crescimento e desempenho dos negócios a nível local e regional;
Assegurar condições de desempenho da equipe para que atinjam os níveis máximos de produção e metas previstas através da aplicação de práticas comerciais e planos de negócios e elaboração do planejamento estratégico da área;
Monitoramento da equipe através de CRM diligenciando tecnicamente sobre as estratégias e valores da empresa;
Elemento de ligação entre a Diretoria e toda equipe comercial, marketing e operacional.

GERENTE REGIONAL

OURO NEGRO TRANSPORTES LTDA.
PARANÁ | Mar/18 a Jan/20

Gerenciamento das unidades no Estado do Paraná, gestão contratual e análise de oportunidades, visando a execução das estratégias previamente estipuladas;
Desenvolvimento de parceiros operacionais e comerciais;
Assessoramento da Diretoria na tomada de decisões na Região;
Administração dos recursos para o projeto com foco nos objetivos e KPI's para o Estado;
Elaboração de estratégias de marketing e vendas, coleta de informações no mercado, identificando oportunidades que garantam que as unidades da regional estejam alinhadas com as metas corporativas e contribuam com os resultados da organização;
Diagnóstico de viabilidade financeira de rotas e linhas, definir metas, criar processos internos e indicadores para gerir unidades e setores; Condução de reuniões de avaliação junto aos Gerentes e unidades para análise de resultados;

CURSOS

Estratégias e táticas em venda corporativa
Business Center;

Introdução aos Custos e Fretes Rodoviários
Setcepar;

Custos fixos e Variáveis de operações rodoviárias
Setcepar;

Despesas administrativas e de terminais
Setcepar;

Gerenciamento de riscos
Setcepar;

Técnicas de vendas e abordagens consultivas
Setcepar;

Análise de ambientes de negócios
Setcepar;

Marketing de Negócios para transportes
Setcepar;

Desenvolvimento Motivacional –
Sest/Senat;

GERENTE CORPORATIVO

MHLOG SOLUÇÕES EM LOGISTICA LTDA.
CURITIBA | Mar/15 a FEV/18

Gestão da área comercial e operacional, tendo como objetivo principal enraizar as estratégias para atendimento de clientes de cargas fracionadas e e-commerce;
Potencializar de mecanismos de fidelização, desvinculando da competitividade de preços;
Gerenciamento dos recursos comerciais, técnicos e financeiros visando maximizar resultados;
Implantação de CRM para parametrização e avaliação das ações comerciais matriz e filiais;
Desenvolvimento de parceiros operacionais na com especialidade em cargas fracionadas para regiões Sul, Sudeste, Centro-oeste e Norte do Brasil;

GERENTE

TRANSPORTES PELLENZ LTDA.
SÃO JOSÉ DOS PINHAIS | JUL/13 a NOV/14

Implantação das estratégias e diretrizes na filial de Curitiba;
Gestão Operacional, Comercial e Administrativa da unidade, a qual atuou como HUB consolidando linhas de transferência interestaduais;
Incremento dos resultados quantitativos e qualitativos em vendas, através de revisão de métodos comerciais;
Análise e redução de custos operacionais, com aplicação, desenvolvimento e aprimoramento de métricas e processos.

COORDENADOR COMERCIAL

TRANSMINATO TRANSPORTES LTDA.
PINHAIS | MAI/09 a JUL/13

Responder pela área comercial na entrega de resultados através de liderança estratégica e motivacional da equipe, contribuindo para o crescimento e desempenho dos negócios a nível local e regional;
Assegurar condições de desempenho da equipe comercial para que atinjam os níveis máximos de produção e metas previstas;
Aplicação de práticas comerciais e elaboração do planejamento estratégico da área;