**JOSE ANTONIO CARLOS GRACIANO**

graciano@amcham.com.br

R. Min. José Geraldo R. Alckmin 1945, SP/SP 55 (11) 992-524-368 / (11) 5681-6015

**Objetivo: Área Comercial**

* Experiência em Marketing e Vendas nos mercados Farmacêutico, Saúde Pública e Serviços à Farma / Vendas Consultivas em empresas nacionais e multinacionais.
* Forte *expertise* em planejamento estratégico com ênfase no desenvolvimento, lançamento, relançamento e reposicionamento de produtos. Vivência em publicidade, propaganda e realização de eventos.
* Hábil na identificação de oportunidades, projeções de mercado, investimento em comunicação bem como na análise de custos diretos e indiretos e retorno para elaboração e controle de *budget*.
* Liderança marcante com atenção voltada para resultados e objetivos e visão estratégica acentuada.
* Definição de políticas comerciais, incluindo precificação, rentabilidade e otimização dos canais de distribuição.
* Amplo relacionamento com líderes de opinião da comunidade científica e/ou governamental.
* Carreira iniciada como Propagandista Vendedor, evoluindo para Coordenador de Treinamento de Vendas, Gerente de Produtos, Gerente de Marketing e de Vendas.

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**LANZA PHARMA LTDA – INSUMOS, API's & EXCIPIENTES Jan/15 a atual**

*Empresa Nacional distribuidora de matéria prima e excipiente através de indent sales e cd local.*

***Gerente de Negócios***

* Responsável pelo desenvolvimento de novos negócios dentro de carteira específica de clientes atendendo os mercados farmacêutico, nutrição humana e animal e veterinário dentre outros.

**CMG - PLANEJAMENTO TÉCNICO - Consultoria em Negócios Mar/09 a Jan/15**

*Consultoria própria onde prestei serviços para:*

* **Rayflex - Isolamento de áreas Mai/14 a Jan/15**
  + Gerente Comercial - Responsável pela reestruturação da equipe de vendas e dos processos de gestão comercial - forecast, indicadores e retenção de talentos
* **Meditel - Serviços de Apoio em Saúde Jun/13 a Mai/14**
  + Gerente Comercial - Responsável pelo desenvolvimento de novos negócios em Programas de Adesão e Suporte ao Paciente & Serviços de Marketing e alinhamentos com a operação
* **Marketing Ware - Marketing de Incentivo Jan/12 a Mai/13**
  + Gerente de Vendas - • Responsável pelo desenvolvimento de novos negócios no mercado Farmacêutico.
* **Axismed - Gestão Preventiva da Saúde Jun/10 a Jul/11**
  + Gestor Farma - Responsável pela criação de modelo de negócios para mercado e produtos farmacêuticos, com objetivo de acompanhar e apoiar uso de medicamentos em pacientes portadores de patologias crônicas, em conformidade com as legislações vigentes
* **Vetquimica -Distribuidora Agrícola Mar/09 a Abr/10**
  + Gerente Comercial - • Gerenciei as vendas nos segmentos de Armazenagem de Grãos, Instalações Rurais, Desinsetizadoras, Órgãos Públicos e Reflorestamento

.

**SYNGENTA PROTEÇÃO DE CULTIVOS LTDA – Área de Saúde Pública Out/03 a Dez/08**

*Multinacional do segmento de Defensivos Agrícolas com faturamento de US$ 1 bilhão e 1,2 mil funcionários.*

***Gerente Nacional de Vendas***

* Gerenciei as vendas dos segmentos de Armazenagem de Grãos, Instalações Rurais, Desinsetizadoras, Órgãos Públicos, Varejo e Jardinagem Amadora.
* Aumentei as vendas em 168% em 5 anos, revertendo queda sistemática desde 1999, implantando várias ações: nomeação de novos distribuidores, capacitação gerencial dos canais, investimentos pontuais visando o aumento de consumo em cada um dos segmentos e implementação de robusto Programa de Reconhecimento.
* Coordenei junto à ANVISA a obtenção da certificação de Boas Práticas de Fabricação tornando a empresa pioneira no mercado de Saneantes.
* Apresentei pedido de consulta pública junto ao Senado Federal para legislação de maior regulamentação dos credenciamentos das empresas desinsetizadoras, tornando-se lei.
* Coordenei o uso de produtos pelas equipes de zoonoses nas campanhas governamentais de combate ao mosquito da dengue, febre amarela, escorpiões, carrapato estrela dentre outras pragas.
* Treinei a Rede de Distribuição em conhecimento de produtos e técnicas de vendas.
* Coordenei as participações em eventos de cada segmento.
* Fui responsável pelo aumento do faturamento da área em 28,5% ao ano (CAGR).

**FAME - FÁBRICA DE MATERIAIS E EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS LTDA. Abr/03 a Out/03**

*Indústria nacional de Materiais Elétricos, com faturamento de US$ 60 milhões e 1,3 mil funcionários.*

***Gerente de Vendas – Varejo (Projeto Interino)***

* Reestruturei a equipe de vendas obtendo aumento do faturamento mensal em 20% e da produtividade/vendedor na ordem de 35%, incrementando a participação do canal Varejo de 60% para 75%.

**ACHÉ LABORATÓRIOS FARMACÊUTICOS S/A – Unidade de Fitomedicamentos Jul/02 a Nov/02**

*Indústria farmacêutica nacional com faturamento de US$ 450 milhões e 2,3 mil funcionários.*

***Gerente de Marketing e Vendas***

* Desenvolvi plano estratégico e estudos de viabilidade financeira de 11 fitomedicamentos, definindo portfolio de produtos para nova área de negócios e a estrutura comercial para início da nova unidade de negócios.
* Gerenciei projeto de construção do nome da divisão e identidade visual, materiais de embalagens e identificação de fornecedores globais.
* Acompanhei junto aos líderes de opinião a realização de estudos clínicos em universidades brasileiras e pesquisas básicas em instituição internacional.

**UNIÃO QUÍMICA FARMACÊUTICA NACIONAL S/A Mar/01 a Mar/02**

*Indústria farmacêutica nacional com faturamento de US$ 200 milhões e 1,8 mil funcionários.*

***Gerente de Marketing***

* Implementei e gerenciei planos de comunicação das linhas Hospitalar, OTC e Similares e de estudos de viabilidade e lançamento da linha de Genéricos / Linha Sanus.

**CRISTÁLIA PRODUTOS QUÍMICOS FARMACÊUTICOS LTDA. Out/99 a Mar/01**

*Indústria farmacêutica nacional com faturamento de US$ 160 milhões e 1,1 mil funcionários.*

***Gerente de Marketing***

* Implementei controle de visitação médica para as divisões Hospitalar e Farma.
* Gerenciei amplo estudo do mercado de genéricos definindo seu ingresso nesta área com a realização de abrangente projeto cultural junto à classe médica, para o lançamento da Linha de Genéricos.

**WYETH WHITEHALL LTDA. (PFIZER) Mar/95 a Mar/99**

*Indústria farmacêutica norte-americana com faturamento de US$ 320 milhões e 1,2 mil funcionários.*

***Gerente de Planejamento de Marketing OTC***

* Concluí o *switch* da marca Mucofan® para o segmento OTC passando da 8ª para a 2ª posição de mercado.
* Conduzi o reposicionamento da comunicação da marca Dimetapp®.
* Lancei as marcas Advil® e ChapStick® aumentando a presença da empresa no segmento OTC.
* Relancei a marca Fontol® para posterior venda.
* Relancei o shampoo anticaspa Denorex® em 5 novas versões. No 1º ano, as vendas saíram de 20 mil para 65 mil frascos/ano.

**HOECHST DO BRASIL QUÍMICA E FARMACÊUTICA S/A - (SANOFI AVENTIS) Ago/91 a Mar/95**

*Indústria farmacêutica alemã com faturamento de US$ 180 milhões e 1,1 mil funcionários.*

***Gerente de Produto***

* Reverti a queda de vendas da Novalgina® por meio de forte campanha publicitária explorando indicações pouco conhecidas pela classe médica, como controle da dor aguda e crônica e cólica intestinal e/ou menstrual.
* Reposicionei o antibiótico Claforan® aumentando suas vendas em 25% no primeiro ano.
* Reposicionei a Linha de Imunoglobulinas da Boehringer Werker.
* Coordenei aquisições de terceiros agregando novo antibiótico na linha Hospitalar com ganho de US$ 200 mil no ano de seu lançamento.

**AKZO – DIVISÃO ORGANON DO BRASIL (MSD) Ago/90 a Ago/91**

*Indústria farmacêutica holandesa com faturamento de US$ 60 milhões e 450 funcionários.*

***Gerente de Produto***

* Desenvolvi a estratégia de lançamento de **Livial®,** nova categoria para a terapia de reposição hormonal, com **reposicionamento da linha Hormonal**.
* Liderando time de trabalho, em apenas 40 dias realizei o Pré-lançamento de Livial® implantando várias ações: produção local, identificação de 100 centros de estudos, confecção de monografia científica, protocolos de estudo, fichas clínicas e realização de Reunião de Pré-lançamento envolvendo 100 investigadores.

**RHODIA S/A (SANOFI-AVENTIS) Dez/77 a Ago/90**

*Indústria farmacêutica francesa com faturamento de US$ 60 milhões e 1,2 mil funcionários.*

**Gerente de Produto / Coordenador de Treinamento / Propagandista Vendedor**

* Treinei toda a equipe de vendas em conhecimentos técnicos de produtos e de vendas. Implantei Programa de Gerenciamento junto aos Supervisores de Vendas.
* Como Gerente de Produtos, lancei em 40 dias nova apresentação de antibiótico hospitalar, elevando suas vendas em 38% no primeiro ano.

**FORMAÇÃO ACADÊMICA**

* Graduado em Ciências Econômicas pela PUC-SP, 1984. Especialização: Gestão Empresarial – USP – 1997

**IDIOMA**

* Inglês fluente com imersão na ESC School, York, UK, 1993.

**INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES**

* Gestão Estratégica – Syngenta – 2005
* Liderança Situacional – Syngenta -2004
* Mídia Training in Company – Heródoto Barbeiro - Aché Laboratórios – 2002
* Viagens a Argentina, Chile, Equador, Colômbia, Nova York, Miami, Toronto, Frankfurt, Marburg, Estocolmo.
* Brasileiro