




# Márcio MARTINAZZO

Rua Nicola Mathias Falci, 151 / 1303

B. Jardim do Salso - Porto Alegre / RS

 (51) 98114-9321

 [martinazzoim@yahoo.com](mailto:martinazzoim@yahoo.com)

Data Nasc: 21/12/1972

## OBJETIVO

Gestão Comercial / Vendas, Gestão de Equipes, Atendimento a Canais, Gerência de Produtos

## SOBRE MIM

Profissional com mais de 30 anos de experiência em gestão de equipes em empresas públicas e privadas, nacionais e multinacionais com grande habilidade em análise de dados objetivando incremento em vendas.

Liderança focada na gestão de pessoas para a obtenção de resultados, valorizando as decisões compartilhadas, buscando comprometimento de todos.

Boa comunicação para transmissão de informações claras em um grande grupo ou individualmente.

Habilidades para transitar em diferentes ambientes e situações, lidando com adversidades, senso de urgência e tolerância a pressão.

## ESCOLARIDADE

### Pós-Graduação - MBA - Liderança, Gestão de Equipes e Produtividade

PUCRS

Conclusão Dez/2023

### Pós-Graduação - Especialização - Gestão Estratégica de Negócios

PUCRS

2014

### Tecnologia em Informática

Centro Universitário Unisant'anna - SP

2004

## CARREIRA

### Pausa ( Dez/2021 – Atual )

- Período de dedicação ao meu filho, acompanhando-o em terapias, resultando em uma enorme evolução. Considerando a evolução atingida, sinto-me confortável em retornar as minhas atividades profissionais
- Durante este período, estudei assuntos relacionados a análise de dados e iniciei um MBA na PUCRS

### Mazer Distribuidora – Porto Alegre/RS ( Abr/2017 – Nov/2021 )

#### Mazer - Gerente de Vendas – Mazer Solar ( Nov/2019 - Nov/2021 )

- Gerenciamento de equipe de 8 a 10 integrantes, com acompanhamento de negociações
- Realização de reuniões recorrentes, em grupo e individuais, com feedbacks e alinhamento de objetivos
- Criação de campanhas de vendas em conjunto com a área de marketing
- Montagem e análise de relatórios gerenciais
- Negociação de crédito junto ao departamento responsável
- Trabalho em conjunto com o departamento de compras para planejar as metas
- Atuação junto a logística para organização e atendimento a pedidos

#### Mazer - Gerente de Produtos - Segurança Eletrônica ( Mai/2019 – Nov/2019 )

- Análise de compras para as linhas Intelbras, DNI, AGL, Betacavi, Fasgold, Prysmian, Stilus, MCM
- Gestão de estoques para os 3 CDs
- Provimento de suporte técnico/comercial para 60 vendedores das 3 filiais
- Criação de campanhas de vendas em conjunto com a área de marketing
- Montagem e análise de relatórios gerenciais
- Responsável pelo controle de verbas dos fabricantes

#### **Mazer - Gerente de Comercial - Segurança Eletrônica ( Mai/2018 – Abr/2019 )**

- Gestão da equipe de vendas de Segurança Eletrônica
- Responsável pela implementação da nova área de vendas / contratação de novos vendedores
- Negociação de crédito junto ao departamento responsável
- Acumular atividades de Gerente de Produtos de Segurança Eletrônica

#### **Mazer - Gerente de Produtos – Comunicações ( Jul/2017 – Abr/2018 )**

- Análise de compras das linhas Intelbras, TP-Link, D-Link, VOLT e Prysmian
- Gestão de estoques para os 3 CDs
- Provimento de suporte técnico/comercial para 60 vendedores das 3 filiais
- Criação de campanhas de vendas em conjunto com a área de marketing
- Montagem e análise de relatórios gerenciais
- Responsável pelo controle de verbas dos fabricantes

#### **Mazer - Gerente de Produtos ( Abr/2017 – Jun/2017 )**

- Análise de compras das linhas LG, Samsung, Epson, SMS
- Gestão de estoques para os 3 CDs
- Provimento de suporte técnico/comercial para 60 vendedores das 3 filiais
- Criação de campanhas de vendas em conjunto com a área de marketing
- Montagem e análise de relatórios gerenciais
- Responsável pelo controle de verbas dos fabricantes

##### **Resultados:**

- Aumento do faturamento da linha TP-Link de R\$ 550K para R\$ 1M em 1 ano
- Desenvolvimento da nova área comercial de Segurança Eletrônica
- Aumento de mais de 500% no faturamento e implementação de melhorias na área comercial de Energia Fotovoltaica

#### **Sulsistem Digital Ltda. – Porto Alegre/RS**

##### **Gerente de Desenvolvimento de Negócios ( Nov/2013 – Jul/2015 )**

- Gerenciamento da equipe de vendas de novos contratos de locação de equipamentos de impressão
- Gerenciamento da equipe na gestão de contratos de clientes da base e de vendas de suprimentos
- Desenvolvimento de novos negócios através do cruzamento de oportunidades geradas em ambas as equipes
- Análise a rentabilidade e viabilidade dos novos e atuais contratos
- Apoio a diretoria em decisões corporativas

##### **Resultados:**

- Aumento no faturamento dentro dos clientes de carteira para atendimento aos ajustes necessários a lucratividade da empresa
- Identificação de novos negócios dentro dos clientes de carteira
- Abertura de novos mercados de atuação em conjunto com a equipe de vendas

#### **Teevo - Tecnologia da Evolução – Porto Alegre/RS**

##### **Gerente de Território ( Abr/2012 – Mai/2013 )**

- Gerenciamento de Consultores de Vendas Externos e Internos, regiões de Porto Alegre e Novo Hamburgo
- Acompanhamento negociações e gerenciar Pipeline junto aos consultores
- Interação direta com fabricantes para facilitar negociações
- Integração do Programa de Desenvolvimento de Lideranças da empresa
- Integração da área comercial com os demais departamentos da empresa
- Provimento de aumento no faturamento em 30% através de um gerenciamento mais detalhado do Pipeline

#### **Dell – Eldorado do Sul/RS**

##### **S&P Specialist - Especialista em Software e Periféricos ( Abr/2010 - Fev/2012 )**

- Interação direta com os representantes interno de vendas para buscar o incremento de vendas de Softwares e Periféricos em negociações de equipamentos DELL à clientes da carteira de retenção
- Posicionamento de Softwares Microsoft, Oracle, VMware, Symantec, McAfee, RedHat, de maneira a agregar valor ao cliente, permitindo uma melhor experiência do mesmo com empresa e por consequência, aumentar o ticket de venda nas negociações

##### **Resultados:**

- Aumento do mix de vendas de S&P de 5% para 12% no primeiro ano
- Prêmio individual de Top Performer do segmento em Q4FY11 com atingimento de 151% da meta
- Crescimento do Faturamento de US\$ 700K para US\$ 1,2M após o 2º quarter dentro da empresa

## **EPI - Empresa de Produtos de Informática Ltda. – Porto Alegre/RS**

**Gerente de Vendas** ( Ago/2006 – Abr/2010 )

- Gerenciamento de equipe de vendas internas e externas com faturamento entre R\$ 3M e R\$ 4M /mês
- Trabalho em conjunto com a área de compras
- Negociação junto aos fabricantes, de melhores condições comerciais
- Apoio direto a gerência geral
- Criação e gerenciamento de campanhas de vendas
- Atendimento a contas de varejo
- Liderança com foco no crescimento individual dos vendedores focando nos batimentos de metas

### **Resultados:**

- Aumento de vendas de 500 monitores para mais de 5000 unidades/mês após 2 anos de atuação
- Aumento do faturamento da equipe interna de R\$ 1M /mês para valores acima de R\$ 3M /mês

## **Hewlett-Packard – São Paulo/SP**

**Internal Sales Representative** ( Jan/2005 – Nov/2005 )

- Atendimento as contas VIVO, Brasil Telecom e CTBC
- Realização de vendas, nas empresas acima, com valores em torno de R\$ 3,5M por trimestre
- Análise de ofertas de produtos para melhor atender as necessidades dos clientes
- Análise impostos de maneira a viabilizar negociações

## **Ingram Micro – Caxias do Sul/RS - São Paulo/SP** (Nov/1998 – Jul/2004)

**Ingram Micro - Analista de Compras Sr** ( Fev/2001 – Jul/2004 )

- Análise de estoques e realização de compras para os CDs da empresa localizados em São Paulo/SP e Caxias do Sul/RS, valores em torno de R\$ 9M /mês em produtos HP e R\$ 7M /mês em produtos IBM
- Cobrança de valores provenientes dos fabricantes sobre premiações e ajustes de custos para campanhas de vendas
- Confeção de listas de preços e relatórios de vendas e compras
- Realização de processos de devolução de produtos para fabricantes
- Coordenação do Projeto Brasil Telecom, que consistia em vendas a clientes finais da BRT, com gerenciamento equipes de logística, atendimento ao cliente, cobrança e de integração entre a BRT, 3Com e Ingram Micro Brasil

**Ingram Micro - Gerente de Produtos - Coordenador de Produtos – Televendas** ( Nov/1998 – Out/2000)

- Atendimento a revendas do canal corporativo da distribuição
- Análise de estoques e realização de compras para os CDs da empresa localizados em Caxias do Sul/RS e São Paulo/SP, valores em torno de R\$ 3 milhões/mês em produtos HP
- Assessoramento à vendedores na escolha do equipamento mais indicado para atender as necessidades dos clientes
- Criação de campanhas de vendas visando incremento do market share da HP dentro da Ingram Micro
- Interação junto ao departamento de marketing
- Intermediação da relação entre fabricante e distribuidor

## **NORDEMAQ - Comercial de Máquinas Nordeste Ltda. – Caxias do Sul/RS**

**Televendas** ( Jun/1997 – Nov/1998 )

- Atendimento a revendas do canal corporativo da distribuição

## **Exército Brasileiro – Santa Maria/RS**

**1º Tenente R2 da Arma de Artilharia** ( Fev/1993 – Fev/1997 )

- Comando de Seção com 200 integrantes (90% da unidade)
- Responsável pelas instruções de tiro com armamento individual e coletivo
- Instrução sobre assuntos e matérias gerais e de recapitulação, os integrantes da Organização Militar
- Informatização a unidade e treinamento dos operadores
- Selecionamento dos novos recrutas para a unidade em diversas cidades do RS

## **CURSOS**

### **DATAB**

Power BI / Python / SQL - Voltado para análise de dados  
Realizando

### **UNI - Intelbras**

Gestão de Negócios 2018

## **IDIOMAS**

**INGLÊS** - Intermediário

**ESPANHOL** - Básico