



Márcio MARTINAZZO

Rua Nicola Mathias Falci, 151 / 1303
B. Jardim do Salso
Porto Alegre / RS



(51) 98114-9321



martinazzoim@yahoo.com

Data Nasc: 21/12/1972

OBJETIVO

Gestão Comercial / Vendas, Gestão de Equipes, 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.

Análise de performances das equipes, seguido de orientações para um melhor aproveitamento destas.

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

Acentuada competência no relacionamento interpessoal, facilitando a interação entre as gerações e entre os departamentos existentes na empresa, com foco no trabalho conjunto para atingimento das metas propostas.

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.

Atuação profissional respaldada em valores éticos, com respeito aos valores da empresa e a individualidade de cada colaborador, conciliando os interesses de ambos.

ESCOLARIDADE

PUCRS

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

Conclusão Dez/2023

PUCRS

Pós-Graduação - Especialização - Gestão Estratégica de Negócios

2014

Centro Universitário Unisant'anna - SP

Tecnologia em Informática

2004

CURSOS

DATAB

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

UNI - Intelbras

Gestão de Negócios
2018

Sebben Consultoria

Planejamento de Carreira e Coaching
2011

Dale Carnegie

Relações Humanas, Comunicação Eficaz e Liderança
2009

IDIOMAS

INGLÊS

Intermediário

ESPANHOL

Básico

CONHECIMENTOS EXTRAS

MS-OFFICE

Excel Avançado

Power-BI

Cursando

Python - HTML - CSS3 - JavaScript

Mazer Distribuidora – Porto Alegre/RS

Abr/2017 - Nov/2021

Gerente de Vendas – Mazer Solar

Nov/2019 - Nov/2021

- Gerir equipe de 8 a 10 integrantes, sendo vendedores e assistentes
- Realizar reuniões recorrentes, em grupo e individuais, com feedbacks e alinhamento de objetivos
- Expandir a área de vendas com contratações de novos vendedores
- Criar campanhas de vendas em conjunto com a área de marketing
- Montar e analisar e relatórios gerenciais
- Acompanhar negociações junto a equipe
- Negociar crédito junto ao departamento responsável
- Trabalhar em conjunto com o departamento de compras para planejar as metas
- Atuar junto a logística para organização e atendimento a pedidos

Gerente de Produtos - Segurança Eletrônica

Mai/2019 – Nov/2019

- Analisar compras para as linhas Intelbras, DNI, AGL, Betacavi, Fasgold, Prysmian, Stilus, MCM
- Gerir estoques das linhas sob responsabilidade, para 3 CDs diferentes
- Prover suporte técnico/comercial para 60 vendedores das 3 filiais
- Criar campanhas de vendas em conjunto com a área de marketing
- Montar e analisar relatórios gerenciais
- Responder pelo controle de verbas dos fabricantes

Gerente de Comercial - Segurança Eletrônica

Mai/2018 – Abr/2019

- Gerir a equipe de vendas de Segurança Eletrônica
- Responder pela implementação da nova área de vendas / contratação de novos vendedores
- Acompanhar negociações da equipe
- Negociar crédito junto ao departamento responsável
- Visitar clientes
- Acumular atividades de Gerente de Produtos de Segurança Eletrônica

Gerente de Produtos - Comunicações

Jul/2017 – Abr/2018

- Analisar compras das linhas Intelbras, TP-Link, D-Link, VOLT e Prysmian
- Gerir estoques das linhas sob responsabilidade, para 3 CDs diferentes
- Prover suporte técnico/comercial para 60 vendedores das 3 filiais
- Criar campanhas de vendas em conjunto com a área de marketing
- Montar e analisar relatórios gerenciais
- Responder pelo controle de verbas dos fabricantes

Gerente de Produtos

Abr/2017 – Jun/2017

- Analisar compras das linhas LG, Samsung, Epson, SMS
- Gerir estoques das linhas sob responsabilidade, para 3 CDs diferentes
- Prover suporte técnico/comercial para 60 vendedores das 3 filiais
- Criar campanhas de vendas em conjunto com a área de marketing
- Montar e analisar relatórios gerenciais
- Responder 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 Fotovoltáica

Sulsistem Digital Ltda. – Porto Alegre/RS

Gerente de Desenvolvimento de Negócios

Nov/2013 – Jul/2015

- Gerenciar equipe de vendas de novos contratos de locação de equipamentos de impressão
- Gerenciar equipe de gestão de contratos de clientes da base
- Gerenciar equipe de vendas de suprimentos
- Desenvolver novos negócios através do cruzamento de oportunidades geradas em ambas as equipes
- Analisar a rentabilidade e viabilidade dos novos e atuais contratos
- Atender clientes chaves da base
- Apoiar 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

- Gerenciar time de Consultores de Vendas Externos e Internos, nas regiões de Porto Alegre e Novo Hamburgo
- Acompanhar negociações e gerenciar Pipeline junto aos consultores
- Visitar clientes
- Interagir diretamente com fabricantes para facilitar negociações
- Integrar o Programa de Desenvolvimento de Lideranças da empresa

Resultados:

- Integração do time como equipe
- Integração da área comercial com os demais departamentos da empresa
- Aumento do faturamento em 30% por consequência de um gerenciamento mais detalhado do Pipeline

Dell – Eldorado do Sul/RS

S&P Specialist - Especialista em Software e Periféricos

Abr/2010 – Fev/2012

- Interagir diretamente 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
- Posicionar 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

CARREIRA

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

Gerente de Vendas

Ago/2006 – Abr/2010

- Gerenciar equipe de vendas internas e externas com faturamento entre R\$ 3M e R\$ 4M /mês
- Confeccionar Lista de Preços
- Atender a grandes vendas
- Trabalhar em conjunto com a área de compras
- Negociar junto aos fabricantes melhores condições comerciais
- Apoiar diretamente a gerência geral
- Criar e gerenciar campanhas de vendas
- Atender contas de varejo
- Liderar 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

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

Ingram Micro – Caxias do Sul/RS - São Paulo/SP

Analista de Compras Sr

Fev/2001 – Jul/2004

- Analisar estoques e realizar 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
- Cobrar valores provenientes dos fabricantes para realizar premiações e ajustes de custos para campanhas de vendas
- Confeccionar listas de preços e relatórios de vendas e compras
- Realizar processos de devolução de produtos para fabricantes
- Coordenar o 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

Gerente de Produtos - Coordenador de Produtos - Televendas

Nov/1998 – Out/2000

- Atender vendas do canal corporativo da distribuição
- Analisar estoques e realizar 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
- Assessorar vendedores na escolha do equipamento mais indicado para atender as necessidades dos clientes
- Criar campanhas de vendas visando incremento do market share da HP dentro da Ingram
- Interagir junto ao departamento de marketing
- Intermediar a relação entre fabricante e distribuidor

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

Televendas

Jun/1997 – Nov/1998

- Atender vendas do canal corporativo da distribuição

CARREIRA

Exército Brasileiro – Santa Maria/RS

1º Tenente R2 da Arma de Artilharia

Fev/1993 – Fev/1997

- Comandar uma Seção com 200 integrantes (90% da unidade)
- Ministras instruções de tiro com armamento individual e coletivo
- Instruir sobre assuntos e matérias gerais e de recapitulação, os integrantes da Organização Militar
- Informatizar a unidade e treinar os operadores
- Selecionar os novos recrutas para a unidade em diversas cidades do RS

FORMOLO Materiais para Construção Ltda. – Caxias do Sul/RS

Auxiliar de Escritório

Abr/1992 – Jul/1992

- Atender ao crediário
- Abrir e fechar o caixa
- Realizar serviço bancário na rua

Exército Brasileiro – Caxias do Sul/RS

Aspirante a Oficial e Aluno do NPOR

Jan/1991 – Nov/1992

- Serviço Militar Obrigatório como aluno do Núcleo de Preparação de Oficiais da Reserva do EB, com formação e treinamento para assumir ao posto de oficial
- Término do curso com a promoção a Aspirante a Oficial
- Convidado para retornar, após os estágios, para assumir uma posição como oficial R2 e permanecer mais 4 anos desempenhando a função de Tenente em uma unidade militar

Banco do Brasil – Caxias do Sul/RS

Menor Auxiliar de Serviços Gerais

Jan/1989 – Jul/1990

- Atender clientes e realizar serviços gerais da agência

Dal’Pai Tomazzoni Organizações Contábeis Ltda. – Caxias do Sul/RS

Auxiliar de Escritório

Jan/1988 – Jan/1989

- Realizar serviços gerais do escritório

ATIVIDADE EXTRA

Síndico

Mar/2013 – Set/2016

Resultados:

Recuperação do caixa do condomínio, passando de devedor para uma saúde financeira com sobra.