

## **Lucas Andrade Moreira De Marco**

23 anos (30/11/1989), Brasileiro, Solteiro

Rua Caio Prado, 235 apto 21A

Bairro: Consolação - SP

Tel: (12) 9610-7638 - e-mail: lucasdmarco@gmail.com

---

- **Formação**

Universidade Presbiteriana Mackenzie

Curso: Administração de Empresas com Ênfase em Comercio Exterior

Carga: 4 anos | Período: matutino

Início: 06/2008 | Término: 6/2012

- **Experiência Profissional**

### **Grupo Pão de Açúcar (2012- até a presente data)**

Cargo: Analista Comercial Unidade de Postos

#### **Principais Atividades**

- Elaboração e análise de relatório de acompanhamento de Kpi's;
- Posicionamento de Pricing;
- Análise de Competitividade;
- Elaboração de Metas e Objetivos de Vendas;
- Acompanhamento e geração de faturamento de produtos, com Análise de Demanda;
- Criação de relatórios gerenciais;
- Relacionamento comercial com fornecedores;
- Compras

### **Raizen (2011- 2012)**

Cargo: Estagiário de Varejo (Gerencia SP III – Moacir Bastos)

#### **Atuação em campo**

- Negociação de renovação e assinatura de contratos;
- Treinamento com redes de clientes sobre: segurança, atendimento e vendas;
- Ação de vendas focadas com task-force.
- Contato com áreas de lojas, operação, cobrança, preços, DNA de combustíveis, engenharia e imobilizado.

#### **Atuação Interna e de Apoio**

Elaboração e análise de relatório de Kpi's;

Ponto Focal em ações estruturadas com retorno de volume e contribuição para a Cia;

Ponto focal na gerencia para eventos em V-power, Plano de Marketing, Stock car, e Formula 1 , incluindo task-force com clientes

Visita a campo direcionada com gerentes de território.

Acompanhamento de negociação, e realização de relatórios de Segurança e Meio Ambiente;

Comunicação com revendedores suporte técnico para a resolução de problemas;

Participação em reuniões de área e elaboração de apresentações de resultado.

## **Empresa Junior Mackenzie Consultoria (2009-2011)**

Trajetória:     - Diretor Comercial (Marketing e Vendas) (11/2010 – 5/2011)  
                  - Assessor de Vendas (5/2010 – 11/2010)  
                  - Trainee de Vendas (11/2009 – 05/2010)

### **Atuação em Consultoria:**

- Consultor do Projeto de Reengenharia do Planejamento Estratégico da Empresa (Planejamento Estratégico) – Criação de novo modelo de planejamento para a empresa;
- Consultor do Projeto de Consultoria Spex (Análise Concorrencial e Pesquisa de Mercado);
- Realização de elaboração e análise de pesquisa de mercado e concorrencial, para inserção de atacado no mercado paulista de frutas tipo exportação. 100% de Feedback Final;
- Coordenador do Projeto Semana de Recrutamento 18º edição (Evento) com aumento de 100% no lucro, e 25% de aumento de clientes;
- Apoiador do Projeto Semana de Recrutamento 19º edição (Evento);
- Coordenador do Projeto Semana do CCSA (Maior Evento da Universidade Presbiteriana Mackenzie foco em palestras sobre o mercado e cenário mundial);

### **Principais atividades na Diretoria Comercial:**

- Responsável pela Criação da área de Marketing da Empresa;
- Responsável por todos os contatos externos (clientes, professores, parceiros);
- Responsável por todas as ações de marketing (CRM, Site, Divulgação, Brand);
- Participação no Planejamento Estratégico;
- Elaboração de estratégias para área comercial;
- Responsável pela elaboração e delegação de planos de ação;
- Participação em Reuniões de Análise Crítica;
- Participação no Processo Seletivo;
- Relacionamento com clientes (diagnóstico de necessidades e elaboração de proposta);
- Venda de projetos de consultoria;
- Responsável pelo alinhamento interno da área, equipes e atividades;
- Fechamento de parcerias estratégicas;
- Avaliação de Desempenho;
- Responsável pelo diagnóstico de necessidades dos clientes;
- Responsável por elaboração e apresentação de propostas;
- Realização de análise SWOT;
- Estudo dos Concorrentes;
- Acompanhamento de marketing dos projetos de consultoria;
- CRM de professores e parceiros;
- Execução de Planos de Ação.

### **• Idiomas**

Inglês: Intermediário - Clem (2010)

Espanhol: Básico - Colégio Dora Lygia – Pueri Domus Escolas Associadas (2005 – 2007)

### **• Informática**

Excel, Word e PowerPoint: Avançado;

MS Project, MS Visio: Avançado;

Photoshop – Básico;

Corel Draw – Intermediário;

Flash – Básico.

- **Cursos Complementares**

- Cursos Introdutórios Raizen;
- Vendas e Prospecção – WTC – carga horária: 6h;
- Técnicas Persuasivas de Vendas - Procter & Gamble – carga horária: 6h;
- Oral Skills - Procter & Gamble – carga horária: 6h;
- Inserção de Novas Marcas - Procter & Gamble – carga horária: 6h;
- Mapeamento por processos - Elo Group – carga horária: 6h;
- Seleção por Competências - Viva Talentos – carga horária: 6h;
- Liderança – Rotary Youth Leadership Awards (RYLA);
- Finanças pessoais - XP Educação;
- Como investir na bolsa - XP Educação;

- **Responsabilidade Social**

- Interact Club – Associado ao Rotary Club International , foco em prestação de serviço a comunidades carentes e desenvolvimento em liderança.