

ADÃO NILSO VIEIRA
Brasileiro, casado, uma filha
Rua Pitangueiras, 12 - Condomínio Cantegril II
CEP: 94450-000 – Viamão/RS
Cel.: (51) 9787-0958 Fone: (51) 3446-4171
anvieira72@gmail.com



RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

- Experiência de 26 anos no mercado de Automação Industrial, sendo 15 anos em multinacionais e últimos 8 anos como gestor;
- Gestão de Equipe de Vendas com canais de Venda Direta, Representantes e Rede de Distribuidores Autorizados;
- Habilidades na elaboração e acompanhamento de metas gerenciais, planejamento, reestruturação, monitoramento, desenvolvimento e implementação de estratégias de vendas diretas e indiretas para diversos mercados industriais;
- Experiência em análise de custos e margens de lucro por mercado, suporte a vendas, análise e monitoramento de indicadores, elaboração e execução do planejamento estratégico regional, estratégias e práticas de Distribuição, avaliação e aprovação de condições comerciais e responsabilidade pela gestão dos recursos e ativos;
- Gestão de equipe de lojas *in company* e seus estoques em grandes contas;
- Discernimento para identificar e definir regiões de atuação, segmentos e orientação para prospecção de novas oportunidades de negócios;
- Práticas de estratégias de geração de negócios em mercados competitivos e análise de matriz de SWOT;
- Assertividade, dinamismo e pró-atividade para melhoria contínua na execução de novas tarefas e ferramentas em vendas;
- Foco em resultados e comprometimento no cumprimento das Políticas Comerciais e dedicação a execução de tarefas dentro dos prazos estabelecidos;
- Motivação e responsabilidade na busca de novas oportunidades e negócios mais rentáveis;
- Mobilidade.

FORMAÇÃO

- MBA em Gestão Comercial – Fundação Getúlio Vargas – Porto Alegre/RS, conclusão 2013;
- Graduação Superior em Automação Industrial - ULBRA, Canoas/RS, conclusão em 2008;
- Engenharia Mecânica, UNISINOS, São Leopoldo/RS, não concluído;
- Técnico em Mecânica (Ferramenteiro/Matrizeiro), SENAI, Caxias do Sul/RS, conclusão em 1990.

IDIOMAS

- Português – Nativo
 - Inglês – Intermediário - Cultura Inglesa, Porto Alegre/RS (2013);
 - Fluência como meta 2014 – Aulas Particulares (em curso).
-

HISTÓRICO PROFISSIONAL

PARKER HANNIFIN INDÚSTRIA E COMÉRCIO Ltda. (NYSE: PH) (Set./2006 até Set/2014)

Ramo de Automação Industrial com 6 plantas fabris no Brasil

Divisão Sales Company – Nov./2009 – Set./2014

Cargo: Gerente Regional de Vendas – Regional Sul (RS, SC e PR).

Responsável pela gestão das equipes de vendas dos estados do RS, SC e PR: Equipe Direta: 1 coordenador, 11 vendedores técnicos, 1 especialista de produto, 1 *trainee*, 4 representantes comerciais exclusivos, 33 Distribuidores Autorizados no mercado Industrial e 14 Distribuidores Autorizados no mercado Mobil.

Principais Resultados:

- Reestruturação nas equipes e áreas de atuação, redesenhando estruturas, atendimentos, políticas e diretrizes que garantiram o sucesso na transição, continuidade e crescimento nas vendas após a fusão das regionais RS, SC e PR. Este processo gerou os seguintes ganhos diretos e indiretos:
 - Manutenção da carteira de clientes;
 - Ganhos significativos em novas vendas de soluções customizadas;
 - Abertura de novas lojas in company;
 - Integração da equipe de vendas com novas Divisões (manufaturas) e novos negócios.
- Gestão e reorganização da rede de Distribuidores Autorizados nos 3 estados do Sul do Brasil, identificando cidades potenciais para cobertura de território, capacitando e certificando empresas e seus funcionários para fortalecer a presença local. Este processo gerou os seguintes ganhos diretos e indiretos:
 - Prospecção e incremento de 7 novos Distribuidores Autorizados;
 - Substituição de 2 Distribuidores que estavam com baixo desempenho há muito tempo;
 - Faturamento adicional de US\$ 80k por novo Distribuidor aberto;
 - Melhor cobertura da rede de Distribuição.
- Contratação de nova equipe de vendas externas para o mercado do Paraná e reorganização territorial. Este processo gerou os seguintes ganhos diretos e indiretos:
 - Maior cobertura territorial, melhor foco, melhoria no atendimento a clientes e aumento de *prospects*;
 - Incremento no volume de Vendas das tecnologias Eletromecânica e Hidráulica;
- Análise de custos e margens de lucro, suporte a vendas e pós-vendas, monitoramento e avaliação de indicadores, estratégias de distribuição, condições comerciais, controle e avaliações de desempenho sobre metas de vendas e elaboração e execução de planos estratégicos.
- Condução e prospecção novos de negociações de contratos comerciais e vendas de soluções com valor agregado;

PARKER HANNIFIN INDÚSTRIA E COMÉRCIO Ltda. (NYSE: PH) (Set./2006 até Set/2014)

Ramo de Automação Industrial com 6 plantas fabris no Brasil

Divisão Sales Company – Set./2009 – Nov./2009

Cargo: Supervisor Regional de Vendas – Regional Sul (RS, SC e PR).

- Integração das operações das Regionais Porto Alegre, Joinville e Curitiba.

PARKER HANNIFIN INDÚSTRIA E COMÉRCIO Ltda. (NYSE: PH) (Set./2006 até Set/2014)

Ramo de Automação Industrial com 6 plantas fabris no Brasil

Divisão Automation – Mai./2006 – Set./2009

Cargo: Supervisor Regional de Vendas – Regional Porto Alegre

- Gestão de uma equipe de vendas formada por 4 vendedores técnicos, 2 representantes e 7 distribuidores autorizados, prospecção de novos distribuidores e negócios, coordenação de uma loja e demais atribuições e responsabilidades no mercado industrial.
- Responsabilidade direta pelas ações, resultados e reformulação da equipe de vendas.

PARKER HANNIFIN INDÚSTRIA E COMÉRCIO Ltda. (NYSE: PH) (Set./2006 até Set/2014)

Ramo de Automação Industrial com 4 plantas no Brasil

Divisão Automation – Set./2001 – Mai./2006

Cargo: Vendedor Técnico Externo – Regional Porto Alegre

- Vendas Técnicas externas de componentes e projetos para automação industrial com tecnologia pneumática, hidráulica e eletromecânica em fabricantes de máquinas e grandes consumidores, Team Leader do segmento de Machine Shoes e atendimento na região do Vale dos Sinos - RS.
- Indicação no programa de *Talents*.

BOSCH REXROTH AUTOMAÇÃO Ltda. (Controlada pela Robert Bosch)

Ramo de Automação Industrial com 2 plantas no Brasil

Divisão Rexroth – out./1999 – set./2001

Cargo: Vendedor Técnico Externo – Regional Porto Alegre

- Vendas Técnicas externas de componentes hidráulicos, pneumáticos e eletromecânicos, pré e pós-vendas, elaboração e acompanhamento de projetos para automação industrial e demais atribuições relacionadas às vendas. Atuação na região da Serra Gaúcha.

ANVIEIRA REPRESENTAÇÕES Ltda. – Caxias do Sul/RS.

Ramo de Representante Comercial Autônomo para mercado de Automação Industrial - Período: 1998 -1999

- Vendas externas de componentes pneumáticos e hidráulicos, serviço de pós-vendas, elaboração e acompanhamento de projetos para automação industrial e demais atribuições relacionadas às vendas.

POLIMEC ENGENHARIA, INDÚSTRIA E COMERCIO Ltda. – Caxias do Sul/RS.

Ramo de Automação Industrial

Distribuidor Autorizado Eaton e Parker Hannifin – 1993 – 1998

Cargo: Analista Técnico

- Cálculo de custo de unidades hidráulicas, desenho de diagramas e esquemas pneumáticos e hidráulicos, coordenação da assistência técnica Autorizada, elaboração de projetos para automações industriais.

EBERLE S.A. – Caxias do Sul/RS.

Ramo Industrial - **Período:** 1988 -1993

Cargos: Aprendiz SENAI, Ferramenteiro e Analista Técnico.

- Aprendiz de Ferramenteiro/matriseiro SENAI nos primeiros 2,5 anos. Após, confecção de ferramentas de corte, elaboração de desenhos técnicos, digitação e redação de normas técnicas, análise de materiais e controle do acervo de normas técnicas da empresa.

OUTROS CURSOS

-
- DCC (*Developing Change Champions*) – Parker Hannifin;
 - *Change Loop* - Técnicas e ferramentas para tomada de decisões – Parker Hannifin;
 - *Profit Specialist* – Arthun Performance Group;
 - *Solution Selling* – Sales Performance International;
 - *Strategic Pricing* – Parker Hannifin;
 - Dando *Feedback* Construtivo Para a Excelência no Atendimento – Achieve Global;
 - Lidando com emoções no trabalho – Achieve Global;
 - Comunicando-se com pessoas: Ouvir e Falar – Achieve Global;
 - Momentum - Desenvolvimento e Liderança – Humanize;
 - Palestrante em Seminários e Semanas Acadêmicas de Engenharia nas Universidades: ULBRA – Universidade Luterana do Brasil - Canoas/RS, UCS – Universidade de Caxias do Sul - Caxias do Sul/RS, UNISC – Universidade de Santa Cruz do Sul - Santa Cruz do Sul/RS, UNIJUÍ – Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul - Panambi/RS, SOCIESC – Sociedade Educacional de Santa Catarina- Joinville-SC e UTFPR – Universidade Tecnológica Federal do Paraná - Medianeira/PR.
-