

# Luis Henrique Stradolini

Supervisor Administrativo / Gerente Suprimentos

luis.stradolini@yahoo.com.br

---

## Resumo

Entre minhas características básicas encontram-se: adaptabilidade, bom humor, dinamismo, responsabilidades, perfeccionismo, auto exigência, dedicação ao trabalho e bom relacionamento em geral. Possuo vivência na área comercial, operacional e administrativa. Tenho perfil Pró-ativo, Organizado, habituado a traçar objetivos e atuar sob cumprimento de metas, prospecção de novos negócios e gerenciamento de contas. Experiência com análise de indicadores e relatórios gerenciais. Grande capacidade de adaptação. Experiência e vivência com vendas/consultorias técnicas, ênfase em: Serviços (Segmentos: Facilities, Staffing, R&S, Benefícios e Varejo). Desenvolvedor de ações que visem fomentar venda de produtos e serviços e rentabilizar carteira ativa. Gestão e liderança. Visão estratégica e foco nos resultados completam o perfil.

---

## Experiência

### **Supervisor Administrativo / Gerente Suprimentos na GOLD SERVICE SISTEMAS DE SERVIÇOS LTDA**

junho de 2014 - até o momento (1 ano 9 meses)

Responsável pela supervisão administrativa da matriz, controlando Frota, Patrimônio, Tecnologia da Informação, Telefonia, Uniformes, Infra Estrutura e Processos. Responsável pela gestão da área de Suprimentos Corporativo e Facilites, implantando melhores práticas de suprimentos, redesenhando as políticas e processos já existentes. Gestão de Contratos, Subcoordenador de implantação da certificação ISO 14001. Suporte aos negócios do grupo atendendo mais de 40 contratos.

### **Coordenador Operações Múltiplos Pontos na GOLD SERVICE SISTEMAS DE SERVIÇOS LTDA**

novembro de 2013 - julho de 2014 (9 meses)

Responsável pela gestão de 19 contratos de limpeza e conservação. Supervisionando uma equipe de 32 colaboradores, cuidado de processos administrativos, absenteísmo, gestão de conflitos, controle de faltas entre outras atividades no segmento de limpeza. Atendo contratos dos segmentos: Industria, universidade, concessionária de veículos, transportadora, condomínio comercial e escritórios executivos.

### **Consultor Externo Pneus Michelin na Dipesul Veículos | Volvo Caminhões e Ônibus**

agosto de 2013 - novembro de 2013 (4 meses)

Responsável pela gestão comercial da região do Vale do Caí, envolvendo a elaboração de estratégias de vendas e acompanhamento de resultados. Experiência na prospecção de novos mercados e interface com clientes, visando o fechamento de novos negócios. Responsável pela consultoria técnica e acompanhamento de desempenho dos produtos Michelin utilizados pelos clientes.

**Assessor Comercial Pleno na Green Card S/A Refeições Comércio e Serviços**

abril de 2013 - agosto de 2013 (5 meses)

Prospecção, fechamento e implantação de novos negócios corporativos em benefícios alimentação, refeição e combustível. Estudo e análise dos objetivos internos e elaboração de estratégia para o alcance de resultados.

Sólido conhecimento na área de benefícios de Vale transporte e PAT. Identificação de novos nichos e oportunidades do mercado. Visita técnica comercial, análise de custos, viabilidade produtiva e financeira dos produtos a serem implantados na empresa.

**Consultor Comercial na Stock Soluções avançada em Higiene e Saúde.**

julho de 2012 - março de 2013 (9 meses)

Responsável pela gestão comercial da região do Vale dos Sinos, envolvendo a elaboração de estratégias de vendas e acompanhamento de resultados. Experiência na prospecção de novos mercados e interface com clientes, visando o fechamento de novos negócios. Realização de testes de produtos em Pisos (clientes) para implantação de Sistema de Higienização.

**Analista Comercial na Sapore Benefícios - BQ Administração e Serviços Ltda**

fevereiro de 2012 - julho de 2012 (6 meses)

Prospecção, fechamento e implantação de novos negócios corporativos em cartões alimentação, refeição e combustível. Estudo e análise dos objetivos internos e elaboração de estratégia para o alcance de resultados. Pesquisa e busca de soluções analisando as necessidades de empresas prospect. Sólido conhecimento na área de benefícios: Vale Transportes, Convênio Alimentação, Convênio Refeição. Identificação de novos nichos e oportunidades do mercado. Visita técnica comercial, análise de custos, viabilidade produtiva e financeira dos produtos a serem implantados na empresa.

**Líder Comercial na Limp Limpeza Profissional / Grupo STV Segurança Privada**

março de 2011 - fevereiro de 2012 (1 ano)

Prospecção, fechamento e implantação de novos negócios corporativos em Faciliteis. Estudo e análise dos objetivos internos e elaboração de estratégia para o alcance de resultados. Pesquisa e busca de soluções analisando as necessidades de empresas prospect. Visita técnica comercial para análise de custos. Líder de equipe comercial, responsável pela confecção de contratos e criação de estratégias comerciais.

**Consultor Comercial na Allis Soluções Inteligente S.A**

junho de 2010 - fevereiro de 2011 (9 meses)

Prospecção, fechamento e implantação de novos negócios corporativos em Facilite, Stafing, PDV e R&S. Estudo e análise dos objetivos internos e elaboração de estratégia para o alcance de resultados. Pesquisa e busca de soluções analisando as necessidades de empresas prospect. Visita técnica comercial para análise de custos.

**Consultor Comercial / Supervisor de Franquias na Ortobom**

outubro de 2009 - janeiro de 2010 (4 meses)

Prospecção, fechamento e implantação de novos franquizados. Supervisão e treinamento dos consultores internos dos franqueados. Controlar estoque e repasse de comissões para a fábrica. Cobrar custas de marketing.

### **Executivo de Contas / Assistente Financeiro / Op. vendas na Good Card**

janeiro de 2007 - julho de 2009 (2 anos 7 meses)

Prospecção, fechamento e implantação de novos produtos em já clientes. Treinamento dos colaboradores de RH cliente para utilização do CRM. Confecção de relatórios gerenciais análise de float e cadastro de pagamentos de fornecedores. Negociação de Antecipação de recebíveis e Capital de giro para rede credenciada.

### **Auxiliar Administrativo na Centro de formação de condutores caberlon**

janeiro de 2005 - fevereiro de 2006 (1 ano 2 meses)

Principais atividades: atender o público, abrir processo para renovação e primeira habilitação, arquivar documentos, fazer telemarketing ativo, fazer serviços externos. - Atendimento ao público

---

## Competências e especialidades

**Gestão de equipes**

**Desenvolvimento de novos negócios**

**Vendas**

**Gestão**

**Negociação**

**Microsoft Excel**

**Liderança de equipe**

**Microsoft Word**

**Microsoft PowerPoint**

**Gestão de relação de clientes**

---

## Formação acadêmica

**Uniassevi**

UNIASSELVI - Centro Universitário Leonardo Da Vinci, Gestão Comercial, 2011 - 2013

**Unisinos**

Marketing, 2008 - 2009

---

## Interesses

Relacionamento Profissional.

---

## Certificados

**PDCA**

SIN BRASIL - CONSULTORIA E CAPACITAÇÃO

---

# Luis Henrique Stradolini

Supervisor Administrativo / Gerente Suprimentos

luis.stradolini@yahoo.com.br

---



## 4 pessoas recomendaram Luis Henrique

"Profissional super competente, responsável e eficiente, consegue soluções rápidas para todas as situações."

— **Josafá Barbosa**, *Coordenador de Operações, Gold Service Sistemas de Serviços*, trabalhou diretamente com Luis Henrique na GOLD SERVICE SISTEMAS DE SERVIÇOS LTDA

"Trabalhamos no mesmo grupo, Luis com ótima dedicação e motivação para o cumprimento de suas metas, alinhado com bom conhecimento técnico e persistência o mesmo sempre desempenha muito bem suas atividades."

— **João Carlos Oliveira**, trabalhou diretamente com Luis Henrique na Allis Soluções Inteligente S.A

"O Luis é um profissional com foco nos resultados da empresa e na satisfação dos seus clientes. Para o bom desempenho de um projeto, não mede esforços, além de ser uma pessoa extremamente comprometida com o bom desempenho da equipe, sempre disposto a ajudar aos colegas."

— **Marcelo Ferrão**, supervisionou Luis Henrique na Good Card

"Conheci o trabalho do Luis quando fomos colegas e pares na Embratel, o Luis destacava-se pelo seu perfil extremamente comercial e competitivo tendo liderado o ranking de vendas por diversas vezes."

— **Rita Santiago**, trabalhou diretamente com Luis Henrique na Good Card

[Entre em contato diretamente com Luis Henrique no LinkedIn](#)