

RODRIGO CASTRO BRISOLARA

Brasileiro, 37 anos | 051 82438343 | rcbrisolara@hotmail.com

Rua Riachuelo, No. 677/402 | Porto Alegre | Rio Grande do Sul | Brasil | CEP 90.010-270

OBJETIVO

Gestão Administrativa, Comercial e Operações.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Graduação em Administração de Empresas (Negócios e Controladoria) – 2012/Jan | UFRGS | Porto Alegre, RS.

Graduação em Administração de Empresas (Recursos Humanos) – 2005/Dez | UNIRITTER | Porto Alegre, RS.

QUALIFICAÇÕES

Especialização Executive Coaching – 2013/Mai | NETPROFIT | CENTER ADVANCED COACHING – CAC | Campinas, SP
Office Pack, Oracle, WMS, TMS, SAP, Ad Words Mktg Tools Internet

IDIOMAS

Espanhol Avançado | Inglês Intermediário

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

- Executivo sênior com uma sólida carreira desenvolvida em 16 anos de atuação à frente de Companhias nacionais e multinacionais na administração de contratos, negociação e desenvolvimento de fornecedores.
- Gerência de operações de Inbound e Outbound, Armazenagem e Distribuição. Background em gestão de operações de consumo e varejo
- Administração de compras e precificação do serviço de Transportes e Logística.
- Atuante na interface em todas as áreas de negócio, gestão de carteira de clientes e prospects, precificação, planejamento estratégico, desenvolvimento de novos mercados, implantação de programas de fidelização de clientes e novos processos, gestão corporativa de resultados e análise financeira.
- Gerenciamento de custos, planejamento e administração de budget.
- Sólida experiência em gerenciamento de equipes Multidisciplinares, formação e estruturação de Indicadores|KPI's.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

MERIDIONAL CARGAS - *Empresa Nacional com capital fechado focada no transporte de cargas fracionadas.*

Atuei como Gestor Executivo, baseado em Porto Alegre e a frente de todas as operações da companhia no Estado do Rio Grande do Sul.

GERENTE DE UNIDADE

2014/Set a 2015/Abr

- Desenvolvimento do projeto de expansão da regional com previsão de 73% de crescimento.
- Responsável pela reestruturação da rede de distribuidores, abrangendo 100% do estado com eficiência média de 98% e 48hs de atendimento.
- Atuação na renovação dos controles gerenciais, revendo metas, processos e reestruturando fornecedores.
- Realinhamento do time implantando o conceito de "Equipe e Tarefa", garantindo escalonamento das atividades, hierarquia nas atribuições, perspectiva de crescimento, garantia de "Sub-líder" e reconhecimento por mérito.
- Obtenção de 8% de redução nos clientes inadimplentes atuando como negociador de dívida ativa da unidade.
- Revisão do sistema de avaliação e contratação de colaboradores com foco na redução em 1,5% de rotatividade.
- Implantação de metas de curto prazo alinhadas com o planejamento da regional em longo prazo - ajustado a eficiência nas ações de planejamento estratégico.

TA LOGÍSTICA LTDA - *Empresa Nacional com capital fechado focada em projetos de logística e distribuição em todos os modais.*

Atuei como Executivo Sênior a frente de todas as operações da companhia.

GERENTE NACIONAL DE OPERAÇÕES

2012/Jul at 2014/Mai

- Gerência nacional nas operações de distribuição, gestão de operadores logísticos através de KPI's e ferramentas de qualidade.
- Administração da área de recursos humanos na empresa, garantindo a acuracidade das informações de administração de pessoal e realizando a criação de políticas, manuais de procedimentos, criação de programas de desenvolvimento liderando equipes subdivididas em regionais.
- Administração de toda operação de inbound e armazenagem
- Planejamento de Demanda, Logístico e Sales and Operations Planning - S&OP.

- Responsável pela renovação dos controles gerenciais, implantando um sistema de provisão e resultado por competência.
- Gerenciamento de contratos de operação com faturamento de 70 milhões/ano.
- Desenvolvimento de parceiros nacionais e internacionais dentro de Logística de forma a aperfeiçoar operações e reformular do setor de compras e fornecedores - reduzindo os custos de operação em 9,5% sobre a margem bruta.
- Reformulação de projetos e contratos de operação logística e distribuição - revertendo o Ebit de -8% para 13%;
- Aplicação de estratégias de Endomarketing na comunicação interna entre a Direção e demais colaboradores.
- Diversificação da linha de produtos, ampliando o atendimento para mercados do ramo automotivo e indústria químico-alimentícia permitindo um ganho de receita de 31%.
- Responsável pelo crescimento da Companhia, em 43% ao ano durante o período de atuação.

TNT BRASIL SA - *Multinacional líder mundial com capital fechado com foco voltado ao transporte de carga em todos os modais. Possui a maior rede de distribuição expressa rodoviária de toda a Europa, China, Índia e Brasil.*

Atuei em posições diversas, iniciando na companhia como mão de obra temporária e chegando a cargos estratégicos. Participando ativamente desde o processo de expansão até a fusão de empresas no Brasil e no Chile.

GERENTE DE OPERAÇÕES (NOVO HAMBURGO/RS)

2011/Jan a 2012/Jun

GERENTE DE FILIAL (PORTO ALEGRE/RS)

2010/Jan a 2011/Jan

GERENTE DE OPERAÇÕES (CURITIBA/PR e SALVADOR/BA)

2007/Dez a 2010/Jan

ANALISTA DE OPERAÇÕES CORPORATIVO (MATRIZ PORTO ALEGRE/RS)

2000/Dez a 2007/Dez

- Responsável pelo projeto de readequação operacional da companhia para a região Nordeste gerenciando unidades, selecionando e estruturando uma equipe de colaboradores (Gerentes, Supervisores, Encarregados, Equipes de vendas e fornecedores).
- Garantir Revenue e EBITDA planejado no Budget negociando serviços com fornecedores, parceiros e clientes.
- Implantação de Programas de qualidade e métricas de logística, senso analítico, especialmente em custos.
- Gestão de KPIs
- Readequação Gerencial em unidades com colapso operacional, em situações de crise, resgatando a qualidade operacional (unidades Rio de Janeiro, São Paulo, Campinas, Belo Horizonte e Curitiba).
- Em conjunto com a equipe de transição, gerenciando o processo de fusão operacional entre as companhias Expresso Mercúrio (BRA), Expresso Araçatuba (BRA) e da LIT Cargo (CHI) com a TNT no Brasil.
- Estruturação da malha de ligação entre unidades, conectando filiais em todo Brasil.
- Liderança da equipe de projetos, responsável pela reformulação e detalhamento de 100% do processo operacional da companhia, para o desenvolvimento de um TMS (Sistema de Gerenciamento de Transporte) próprio.
- Orientar equipes na realização de operações diárias de logística.
- Administrar o processo de pedidos, da emissão à entrega.
- Supervisionar equipes que analisam custos e processos estratégicos e táticos.
- Garantir melhoria contínua do processo e serviços de alta qualidade.
- Obtendo o Prêmio de Excelência em Gestão como reconhecimento global pelo desempenho na expansão da companhia e pela contribuição no processo de transição entre as fusões da Empresa.

PROJETOS DE CONSULTORIA

FCS DIGITAL SERVICES - *Companhia Nacional de capital fechado com foco em e-commerce. Plataformas de administrador www.pandaclub.com.br, www.contateme.com.br e www.lacadordeofertas.com.br.*

Projeto de Consultoria temporária na estruturação do plano estratégico da Companhia.

GERENTE DE OPERAÇÕES E-COMMERCE

2015/Abr a 2015/Jul

- Reestruturação dos processos, mapear e redesenhá-los, da Cia em todas as áreas e integrar com as plataformas de TI.
- Implantação de indicadores operacionais.
- Administração e definição de atributos do e-commerce.
- Definição de políticas comerciais e estratégia de vendas online.
- Geração e gerenciamento de conteúdo do site (escrito e audiovisual).
- Desenvolvimento de estratégias de vendas online.
- Definição geral de métricas e processos internos.
- Negociação e gestão de fornecedores de produtos e serviços.
- Desenvolvimento e execução de Plano de Mídia, Plano de Social Marketing, campanhas promocionais.
- Search Marketing, Analytics, Adwords, SEO, Mídia online
- Negociação junto a veículos de comunicação e agências de publicidade.
- Construção e gerenciamento de Database marketing / CRM.
- Administração de callcenter ativo, receptivo, misto
- Pesquisa e análise de mercado.
- Gestão logística.