

---

**Wagner da Silva Castro – 39 anos - Casado**

---

**Data de nascimento:** 09/09/1976

**Endereço:** Rua Gasparino Carvalho Silva, nº 75, apto 403

**Bairro:** Paquetá

**Cidade:** Belo Horizonte - MG

**CEP:** 31330-480

**Telefone residencial:** (31) 2514-5344

**Telefone celular:** (31) 9 9642-1976

**Email:** [wagnercastrovendas@hotmail.com](mailto:wagnercastrovendas@hotmail.com)

---

---

**Pretensão salarial**

---

A partir de R\$ 12.000,00

---

**Resumo do Currículo**

---

MBA em Gestão e Liderança Estratégica – 2009/2010

Superior Completo - Relações Públicas – 2002/2005

Experiência em empresas multinacionais e de grande porte.

Atualmente estou como Gerente Regional na divisão Institucional SANTHER PROFESSIONAL

---

**Cargo de interesse**

---

Gerente de Vendas

---

**Especializações**

---

Curso Rotinas de Pessoal - SENAC MG

---

**Experiência profissional**

---

---

**SANTHER – Fabrica de Papel Santa Therezinha. – 3 anos - 03/2013 até o momento**

• **Gerente de Vendas Regional (Canal Indireto Distribuidor/Revendas e Canal Direto – Divisão Institucional SANTHER PROFESSIONAL) - Último cargo - 01/2014 até o momento – 2 anos e 3 meses**  
Atuação no mercado B2B, produtos institucionais como Papel Toalha, Higienico, Sabonetes e acessórios, comodatos de dispensers.

Coordenação e seleção de equipe de vendas. Coaching com os executivos em campo.

Gerenciamento das vendas no canal indireto e direto dos estados MG/RJ/ES.

Definição de estratégias de mercado junto com a diretoria.

Planejamento e acompanhamento da execução do negócio – análise SWOT

Participação no planejamento de demanda, produção dos produtos numa previsão para 3 meses

Abertura de filial Santher nas principais capitais da regional, BH e RJ, para atendimento dos clientes diretos, administração dos estoques e transferências das fábricas SP e GV para as filiais RJ e BH.

Gerenciamento de investimentos da empresa, aprovação de verbas de comodato em dispensers, aprovação de bonificações.

• **Executivo de Vendas Sênior (Canal Indireto Atacadista Distribuidor) – 10 meses – 03/2013 a 12/2013**

Atendimento de vendas aos distribuidores da linha Santher Profissional

Gestão da carteira de clientes diretos, tomando conta da filial Santher BH, responsável pela fundação da mesma e definição de estratégia comercial, preços, margens, investimento em comodatos.

Conquista de contas chaves com contrato assinado para dois anos, avaliados em R\$2.000.000,00 de Fat. Líquido.

---

**UNILEVER BRASIL LTDA. - 11 meses - 03/2012 até 03/2013**

• **Executivo de Vendas Sênior (Canal Indireto Atacadista Distribuidor) - Último cargo - 03/2012 até o momento - 11 meses**

Planejamento de vendas, garantindo o atingimento das metas estabelecidas pela empresa dentro do setor, com faturamento mensal líquido de R\$1.000.000,00.

Elaboração da proposta comercial, negociando o sell in de toda a linha dos produtos da Unilever Food, garantindo contra partidas. Negociação do Mark up junto ao cliente, definindo preços dos produtos, de acordo com as diretrizes da empresa.

Elaboração e execução da proposta de sell out, garantindo o giro dos produtos dentro do mês.

Acompanhamento das campanhas de incentivo para a equipe de vendas do atacadista distribuidor e pagamento de verbas.

Fazer rota com a equipe de vendas do cliente, para orientação (coaching) e encontrar as oportunidades no mercado de atuação.

Atuar junto aos setores de logística, marketing e área comercial do cliente, auxiliando em todo o processo de vendas. Fazer análise semanal dos problemas a serem resolvidos, ou oportunidades a serem exploradas, estabelecendo planos de ação.

#### **QUÍMICA AMPARO LTDA (YPÊ) - 2 anos e 8 meses - 06/2009 a 02/2012**

##### **• Executivo de Vendas Sênior (Canal indireto Atacadista Distribuidor) - Último cargo - 08/2010 a 02/2012**

Planejamento de vendas, através do plano de voo anual, garantindo o atingimento das metas estabelecidas pela empresa dentro do setor, com faturamento mensal de R\$1.800.000,00.

Elaboração da proposta comercial, negociando o sell in de toda a linha dos produtos da YPÊ, garantindo o cumprimento do plano de negócios dentro do prazo estabelecido.

Negociação do Mark up junto ao cliente, definindo preços dos produtos, de acordo com as diretrizes da empresa.

Elaboração e execução da proposta de sell out, garantindo o giro dos produtos dentro do mês.

Acompanhamento das campanhas de incentivo para a equipe de vendas do atacadista distribuidor e pagamento de verbas.

Fazer rota com a equipe de vendas do cliente, para orientação (coaching) e encontrar as oportunidades no mercado de atuação.

Atuar junto aos setores de logística, marketing e área comercial do cliente, auxiliando em todo o processo de vendas.

Fazer análise semanal dos problemas a serem resolvidos, ou oportunidades a serem exploradas, estabelecendo planos de ação.

##### **• Supervisor de Merchandising (Grandes Contas e Redes) – Penúltimo cargo - 06/2009 até 07/2010**

Dar treinamento sobre o processo de trade mkt para equipe de vendas e equipe de promotores, para melhorar desempenho em sell in e sell out.

Fazer rota com vendedores e RCA's, para promover sell in de produtos do mix e participar de propostas comerciais.

Coordenação de equipe com 27 promotores em MG, orientando no serviço de merchandising, execução básica e cumprimento de processos.

Garantir qualidade na prestação de serviço ao cliente.

Auditoria de Execução Básica em PDV. Analisar relatórios para mensuração de resultados. Desenvolver ações promocionais para crescimento de share.

Gestão de contratos e acompanhamento dos programas de incentivo para equipe de vendas e clientes.

Fazer pesquisa de mercado e analisar dados. Desenvolver planilhas em Excel, textos em Word e apresentação de slides em Power Point.

#### **AMBEV - CIA DE BEBIDAS DAS AMÉRICAS - - 11/2001 a 07/2007**

##### **• Supervisor de Vendas e MKT - Eventos - Último cargo - 04/2005 a 07/2007 - 2 anos e 3 meses**

Negociação dos produtos do portfólio para eventos de médio e grande porte.

Análise e viabilização de patrocínios para eventos, para fixação das marcas junto aos consumidores finais.

Análise de plano de mídia para ocupação dos melhores espaços para exposição da marca.

Avaliação de peças publicitárias da marca patrocinadora dos eventos (Vídeo, outdoor, cartazes, flyers, etc).

Contratação de fornecedores para confecção do material de merchandising.

Coordenação de auxiliares de marketing e de equipes no desenvolvimento de ações promocionais.

Análise do retorno de imagem e volume dos eventos patrocinados ou apoiados pela empresa.

Promover o marketing interno do setor de eventos na empresa.

Atuação principais eventos:

- Axé Brasil 2005, 2006 e 2007 (Brahma)
- Saideira Comida di Buteco 2005, 2006 e 2007 (Boehmia)
- Pop Rock Brasil 2006 (Skol)
- FIT 2006 (Skol)
- Conexão Telemig Celular 2005 e 2006 (Bohemia)
- Churrascão do Cruzeiro 2005, 2006 e 2007 (Chopp Brahma)
- Circuito Carnabrahma 2005, 2006 e 2007 (Brahma)

##### **• Vendedor (Canal direto Autoserviço) - Penúltimo cargo - 11/2001 a 03/2005 - 3 anos e 4 meses**

Venda dos produtos do portfólio para supermercados de pequeno e médio porte.

Reunião matinal com acompanhamento dos resultados de volume, índices de desempenho (cobertura, positividade) e planejamento de vendas diário.

Fazer em rota a rotina básica, acompanhar histórico e estoque do cliente, fazer merchandising e exposição dos

produtos nos pontos estratégicos dentro do PDV e executar o programa de excelência.  
Negociação de promoções e preços para o consumidor final, controlando margem e Mark up com o cliente.  
Analisar relatórios de venda, acompanhar os pedidos no setor administrativo, também junto à logística e abaixar o índice de devolução.  
Garantir o bom atendimento ao cliente e atender as suas expectativas.

## **Formação**

---

### **Graduação #1**

**Instituição:** Unicentro Newton Paiva  
**Grau de formação:** MBA  
**Nome do curso:** Gestão e Liderança Estratégica  
**Ano atual:** Já formado  
**Data de início:** 10/2009  
**Data de conclusão:** 12/2010

### **Graduação #2**

**Instituição:** Unicentro Newton Paiva  
**Grau de formação:** Graduação  
**Nome do curso:** Comunicação Social - Relações Públicas  
**Ano atual:** Já formado  
**Data de início:** 02/2002  
**Data de conclusão:** 12/2005