

**Oliver Marks**

**E-mail:** [**oliver.marks@terra.com.br**](mailto:oliver.marks@terra.com.br)

**Cel.: (51) 8904-8454 /Tel.res.: (51) 3264-5679**

Dupla Nacionalidade (brasileira / alemã) /Data de Nascimento: 11.10.1968

**Objetivo: Área Comercial / Vendas**

* Sólida experiência profissional na área Comercial, desenvolvida em empresas nacionais e multinacionais do segmento Têxtil, Construção Civil, Químico.
* Expertise em negociações com clientes, vendas técnicas, prospecção de novos negócios, mercados e parcerias comerciais, bem como no atendimento de fornecedores.
* Vivência em gestão de pessoas, liderando equipes de vendas e atuando no desenvolvimento e avaliação das mesmas.
* Estruturação de políticas comerciais, segmentação de mercados, rede de distribuição e de representantes.
* Negociação de preços condições de pagamento e prazos de entrega com os clientes.

Forte atuação no pós-vendas proporcionando a satisfação do cliente.

**Experiência Profissional**

**04/2012 –06/2015 Saurer Têxtil Soluções Ltda.**

**Supervisor de Administração de Vendas**

* Responsável pela gestão da área de vendas, realizando planejamento, acompanhamento das metas, redução de custos operacionais e otimização dos processos.
* Contato com os representantes comerciais e a matriz na Alemanha, para negociação de preços, condições de pagamento e prazos de entrega de peças de reposição.
* Análise das vendas focando em soluções para aumento da participação do mercado.
* Responsável pelo controle estatístico da área de peças de reposição, emitindo relatórios gerenciais com volume de importações, faturamento líquido, acompanhamento do budget, custos e resultados por região.
* Negociação com os clientes envolvendo orçamento, pagamento e prazo de entrega.
* Realização de visita e prospecção de novos clientes na região de Minas Gerais, aumentando em 30% o faturamento na região.
* Participação no Comitê de Gestão para apresentação mensal dos resultados do mês.
* Programação e definição de estoque mínimo de peças para fornecimento imediato aos clientes.
* Participação na implantação do ERP (Sênior).

**05/2010 – 02/2012 Norte Chapas Comércio Revestimento Decorações Ltda.**

**Gerente Comercial**

* Responsável pela gestão da área de Comercial com uma equipe de 6 vendedores em todo o RS.
* Elaboração e gerenciamento da política e campanhas de vendas, bem como planejamento estratégico.
* Reestruturação dos processos na área de vendas, bem como organização de treinamento com os fornecedores para desenvolvimento da força de vendas
* .Experiência na montagem de estante e participação de feira de grande porte na área da Construção Civil.
* Gerenciamento das metas de vendas, satisfação e fidelização de clientes através de um pós-vendas eficaz, pesquisa da concorrência e contratação de vendedores.
* Aumento da participação de mercado em 13% comparado ao ano de 2010, com faturamento de R$ 1,2 milhões ao mês.

**09/2007 – 10/2009 Saurer Têxtil Soluções Ltda.**

**Gestor Comercial**

* Responsável pela área comercial realizando planejamento, execução das estratégias para venda e Budget da área junto com o Diretor.
* Interface entre representantes comerciais e a matriz na Alemanha, negociando preços, condições de pagamento e prazos de entrega.
* Acompanhamento e gerenciamento de novos projetos desde a oferta até a entrega das máquinas na planta do cliente, a montagem final e posta em marcha.
* Controle estatístico da área de peças de reposição e de máquinas, emitindo relatórios gerenciais para a matriz.
* Procurado da empresa representando e assinando contratos de reserva de domínio, contratos de câmbio, confirmações de pedidos, transferências bancárias e pagamentos.

**08/2006 – 01/2007 Jungheinrich Lift and Truck Ltda**

**Supervisor de Locação**

* Responsável pela estruturação e supervisão do departamento de locação e da oficina para o mercado nacional.
* Análise estatística do resultado operacional por cliente e por produto.
* Formação de preço de locação, fechamento e acompanhamento de contratos de curto e longo prazo.
* Faturamento mensal de todos os contratos de locação mediante desconto, caso for comprovado máquina parada sem ônus do cliente.
* Contato direto com clientes para cobrança de peças de reposição quando do mal-uso do equipamento.
* Responsável pelo controle do envio de peças para as manutenções preventivas e corretivas.
* Controle estatístico de equipamentos devolvidos após término do contrato de locação, avaliando custo de manutenção e reforma para uma futura venda ou locação.

**02/2004 – 03/2006 SIG Combibloc do Brasil Ltda.**

**Coordenador de Peças de Reposição**

* Responsável pela estruturação e coordenação do departamento de peças de reposição para a América do Sul.
* Análise crítica dos estoques na Argentina, Chile e Brasil considerando a base instalada.
* Responsável pela coordenação dos inventários anuais e pela supervisão e formação de preços e condições para a América do Sul.
* Controle de créditos em caso de garantias em conjunto com a área técnica e financeira.
* Desenvolvimento de novos fornecedores respeitando as especificações vigentes.

**07/2001 – 01/2004 Schlafhorst do Brasil**

**Coordenador de Peças de Reposição Brasil**

**01/1998 – 12/1999 Bayer AG, Leverkusen / Alemanha**

**Assistente de Vendas**

**01/1994 – 12/1997 Bayer S.A.**

**Representante de Vendas Externo**

**FORMAÇÃO ACADÊMICA**

Especialização Gerência de Produtos- Business School São Paulo -2001

Técnico em Administrador de Comércio Industrial - Colégio Humbold - 1993

Graduação em Administração de Empresas- Faculdades Metropolitanas Unidas – 1991

**IDIOMAS**

Alemão – Fluente | Inglês-Avançado | Espanhol - Avançado

**FORMAÇÃO COMPLEMENTAR**

Desenvolvimento e Liderança- Instituto Nacional de Excelência Humana | Formação de Preços - USP / CECAE | Application Consultant Sales and Distribution for SAP - Dekra Akademie Duesseldorf / Alemanha