**EMERSON RIBEIRO**

Brasileiro, casado, 43 anos.

Tatuapé – São Paulo – SP.

Telefones: Res. (11) 3854.9083 – Cel. (11) 99641.2398 e (11) 97498.9699

E-mail: [emersonribeiro86@yahoo.com.br](mailto:emersonribeiro86@yahoo.com.br)

Skype: ee.ribeiro@hotmail.com

**OBJETIVO**

Área Comercial

**RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES**

Sete anos de experiência em cargos de liderança na área Comercial com ênfase na Criação, Implantação e Execução do setor de Vendas Internas com foco em Gestão de Resultados, Pessoas, Clientes e Mercado; e, também, Um ano na Gerência de Processos com ênfase na Implantação das Normas e Procedimentos com foco em Vendas; Atendimento; Operacional; Administração e Logística.

Vinte e dois anos de sólida vivência na área comercial no segmento papeleiro adquiridas em empresas no setor de Distribuição e venda de serviços em Gráficas de Embalagens, Promocionais e Editoras.

**FORMAÇÃO ACADÊMICA**

Superior Completo em Administração de Empresas pela Universidade São Marcos, São Paulo, 2001; (\*).

Inglês, intermediário/avançado, São Paulo, 2016;

Espanhol, avançado, São Paulo, 2016;

**FORMAÇÃO EXTRACURRICULAR**

Treinamento sobre como “Dominar a Estratégia de Negócios”, Cláudio Tomanini, Campos do Jordão;

Gestão de Produtos, Votorantim Celulose e Papel, Avery Dennison do Brasil e Cia. Suzano de Papel e Celulose, São Paulo e Vinhedo;

Curso Técnico em autoadesivo com especialização em âmbito geral sobre “folha plana”, Avery Dennison do Brasil, Vinhedo;

Curso sobre Aplicações das Artes Gráficas em diversos Substratos, SENAI, Theobaldo de Nigris, São Paulo;

Curso sobre técnicas de Vendas e Excelência em Atendimento, SENAC, São Paulo;

Curso sobre Excelência em Atendimento, UNIBANCO, São Paulo;

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

Arbol Comércio de Papéis Ltda. - Set/2011 a Dez/2015;

**Cargo:** Vendedor Sênior e Coordenador de Produtos.

**Resultados:** Atuando como um vendedor híbrido, eu pude colaborar com a empresa na apresentação da empresa em Grandes Contas, principalmente, em outros Estados, onde, a participação da empresa não é tão forte. Eu também quero enfatizar um trabalho com um foco mais específico no Segmento de Embalagens; Industrial; Papéis Especiais e Label; este trabalho permitiu a empresa um incremento nos seus negócios na ordem de 15%; aumento no valor agregado nas vendas; redução no custo de transporte; aumento significativo na Base de Clientes, principalmente, os formadores de opinião. No meu trabalho diário, eu aponto como um diferencial a venda de “todos” os produtos do portfólio da empresa, tais como: Papéis da linha branca; Offwhites e Cartões duplex e tríplex, Tributados e Imunes; Nacionais e Importados numa proporção de 20% para 80% respectivamente; Papéis químicos e térmicos, Tributados; Papéis adesivos, Tributados, Nacionais e Importados, standard e especiais com aplicações em vários substratos e temperaturas; Couchés L1/Cervejeiros; Papéis Metalizados, Tributados, Importados; além de Liner para siliconização; Glassine e BOPP.

A média de vendas mensal é da ordem de 155 toneladas, em uma carteira com 82 clientes, sendo que, 37 destes clientes compram mensalmente e 48 destes clientes compram num período de três meses.

Na Coordenação de Produtos – Um Ano – destaco o trabalho pela busca de alternativas para contornar as dificuldades tributárias no impacto dos preços de venda e aumentar a Rentabilidade ao buscar a parceria com fábricas sem a força de venda para os seus produtos, onde, a distribuição consegue chegar mais rápido e mais eficiente, principalmente, ao agregar valor pela excelência operacional e atendimento e, ainda, fortalecer as marcas junto as empresas de pequeno e médio porte.

*Contemporânea Papéis*. - Fev/2011 a Jul/2011;

**Cargo:** Gerente de Vendas.

**Resultados:** Mudança estrutural na área comercial e de produtos através do desenvolvimento de novos negócios com parcerias para implantação de produtos com maior valor agregado, buscando, desta forma, uma melhor rentabilidade – como foco – e, ainda, a inclusão no “radar” para nos permitir atender o segmento editorial de forma mais incisiva, a fim de, prospectar clientes de grande porte e tradicionais, para com isto, minimizar o impacto no risco de crédito e, também, diversificar nosso mix de produtos em todos os Estados Brasileiros, principalmente, na região Sul do País. Estas ações nos permitiram minimizar o impacto na queda no mercado de embalagem, uma vez que, já não tínhamos a reposição dos produtos normalizada pela Miguel Forte e a saída da Nobrecel deste segmento; bem como, uma ação mais pontual no segmento promocional que contribuiu de maneira definitiva para manter os números percebidos pela empresa;

*Golden Distribuidora Ltda*. - Jul/2010 a Out/2010;

**Cargo:** Coordenador de Vendas com Carteira de Clientes.

**Resultados:** Concepção e Execução de um segmento da Divisão Industrial para o mercado Promocional e Editorial; Desenvolvimento de fornecedores Nacionais e Internacionais para compor o mix de Produtos voltados para contas de Pequeno e Médio porte com estratégia de atuação nas regiões Sul e Sudeste; ticket médio baixo; positivação de clientes com metas por linha de produtos com acompanhamento diário, semanal e mensal; Gestão de resultados e equipe híbrida; isto permitiu que a empresa fosse reconhecida pela Cia. Suzano e recebe-se o selo do Projeto Cabral;

*Nova Mercante de Papéis Ltda*. - Set/2001 a Nov/2008;

**Cargos:** Coordenador de Vendas e Produtos, Gerente de Vendas e Processos.

**Resultados:** Na Coordenação de Vendas – *Três Anos* – destaco experiência no contato com clientes; propostas comerciais; gestão de vendas; estratégias ao cumprimento de metas, ações motivacionais e treinamento para a equipe; apresentação dos produtos; prospecção de Mercado para novos negócios e elaboração de relatórios gerenciais; isto nos trouxe um incremento de 30% no faturamento da Companhia. Na Coordenação de Produtos – *Um Ano* – houve relevante mudança na postura comercial adotada focando-se mais a “excelência” pela especialização (como diferencial de mercado) na prestação de serviços e produtos de maior valor agregado; isto nos trouxe maior competitividade e melhora ao atendimento do Comercial pela Logística de recebimento, armazenamento e expedição. Na Gerência de Vendas – *Dois Anos* – destaco o foco DO cliente; preparação do Budget (estratégico e negociação); análise da curva ABC; identidade Cliente x Vendedor x Empresa x Mercado (marketing e comunicação); contato com fornecedores para campanhas; participação em Eventos, Feiras, Bienais; patrocínio e apoio aos Clientes junto às Entidades de Classe; treinamento sobre os produtos aos clientes; habilidade para desenvolver novas frentes de negócios e orientação para resultados; isto nos levou a responder por 40% da rentabilidade da Companhia. Na Gerência de Processos – *Um Ano* – destaco a valorização e solidificação da “Marca” através de parâmetros que nos permitiram importantes conquistas operacionais, tais como: certificações (ISO e FSC); auditorias de estoque e processos; logística de transporte; logística terceirizada; integração de sistema; cronograma administrativo operacional para abertura de Filiais; contratos com Prestadores de Serviços de sistemas intermodais, importação, cabotagem; Controladoria e Administração.

*Rio Branco Comércio e Indústria de Papéis Ltda*. - Set/1994 a Ago/2001;

**Cargo:** Atendente de Vendas.

**Resultados:** Manutenção e prospecção de novos Clientes e Mercados para o cumprimento das metas estabelecidas pela Companhia, principalmente, no **Interior de São Paulo**.

(\*) Curso com bacharelado da Turma de 2001, mas, em razão do Encerramento das Atividades da Universidade São Marcos, não nos foi dado o Certificado de Conclusão.