**ANTONIO CARLOS BECHMANN RIBEIRO**

55 11 99680 1901/ 3854 2422

[acbechmann@gmail.com](mailto:acbechmann@gmail.com)

br.linkedin.com/pub/antonio‐carlos‐bechmann‐ribeiro/7/18a/675/pt

**POSIÇÃO EXECUTIVA ÁREA COMERCIAL/ MARKETING**

**RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES**

* + 20 anos de experiência nas áreas Comercial e Marketing em empresa nacional e multinacional dos segmentos de papel/gráfico, embalagens e produtos de consumo, como CELUCAT, AGAPRINT, KLABIN, GOOD YEAR e TUPY;
* 2 anos na Diretoria Comercial e Industrial, na gestão das áreas de Vendas, Marketing, Industrial e Logística;
* Elaboração de plano anual de marketing e orçamento de vendas, implementação de estratégias e ações, buscando o aumento de vendas e maior participação de mercado;
* Negociação com clientes de grande porte no mercado nacional e internacional (América Latina), assegurando a conquista de novos mercados e o atingimento de metas;
* Mapeamento de negócios, mercados, monitoramento e análise de concorrência;
* Resultados expressivos em vendas com diversificação de canais, identificação de novos segmentos e pulverização de clientes;
* Motivação de equipe de vendas através de campanhas aplicadas à rede de distribuidores e à equipe de vendas direta;
* Resultados imediatos e duradouros em vendas com estruturação e administração de equipes de vendas de alta performance direta e representantes;
* Participação como representante comercial junto às associações do segmento gráfico (ABIGRAF);
* Interface entre as áreas de vendas/produção/financeira para melhoria do processo de vendas;
* Participações em Feiras nacionais e internacionais (Alemanha) ;
* MBA em Marketing (FGV) e Graduado em Administração de Vendas (FMU);
* Inglês Avançado

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**SCRITY PRODUTOS GRÁFICOS Abr/2015 – atual**

*Empresa Nacional do Segmento de Papel, gráfico e Artefatos de Papel. Faturamento anual de R$70milhões.*

**Consultoria em Vendas**

**Reporte: Diretor Comercial**

* Mapeamento do mercado para os diversos produtos da empresa;
* Desenvolvimento de novos negócios/clientes;
* Elaboração de preços, cotações e propostas aos clientes;
* Negociação junto a grandes clientes do setor;
* Gerenciamento de carteira de clientes e sua fidelização.

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**CELUCAT ENVELOPES Fev/2009 – Ago/2014**

*Empresa Nacional do Segmento de Papel, gráfico e Artefatos de Papel. Faturamento anual de R$63milhões.*

**Diretor Comercial e Marketing**

**Reporte: Diretor Geral**

* Assumi as áreas de vendas juntamente com a industrial e logística, promovendo a redução de 15% dos custos de mão de obra e manutenção e a melhoria da qualidade do produto acabado.
* Avaliei e sugeri a compra de novos equipamentos para substituição de equipamentos antigos com baixa produtividade, obtendo modernização da área fabril, reduzindo perdas e despesas com manutenção, aumentando a produtividade em 120%.
* Retomei o faturamento da empresa com crescimento de 7%, desenvolvendo nova carteira e conquistando novos contratos, quando o setor apresentava queda de 25%;
* Fechei contratos de fornecimento que representaram um faturamento global de R$14 milhões ao ano, com excelente margem de retorno e considerável melhoria nos resultados da empresa;

**Gerente Comercial e Marketing**

**Reporte: Diretor Geral**

* Liderei significativa mudança da área de vendas para recuperar e ampliar a base de clientes, gerando aumento do faturamento de R$ 42 milhões para R$ 68 milhões, no período de 36 meses, redução do nível de endividamento e restauração da imagem da empresa no mercado.
* Reestruturei a equipe comercial da empresa com 27 vendedores e representantes, diretos e indiretos, possibilitando maior cobertura de mercado com profissionais qualificados, bem remunerados e motivados.
* Implementei a comunicação entre as áreas de Vendas e Produção, resultando em melhores prazos de entrega, transparência nas informações de vendas e disponibilidade de produção.
* Restabeleci a liderança do mercado brasileiro de envelopes personalizados, atendendo as expectativas dos clientes atuais, criando novas oportunidades de mercado com produtos novos, melhores serviços e qualidade.

**SPP AGAPRINT Mar/2007 – Jan/2009**

*Empresa Nacional do Segmento de Papel, gráfico e Artefatos de Papel. Faturamento anual de R$ 84milhões.*

**Gerente Comercial**

**Reporte: Diretor Comercial**

* Aumentei o faturamento das vendas de papel em 55% com estratégia de vendas voltada para clientes novos e atuais, possibilitando assumir vendas de outras linhas de produtos da empresa.
* Elaborei programa de treinamento para equipe de vendas dos distribuidores, fortalecendo a marca do produto e o aumento das vendas.
* Desenvolvi campanhas de vendas para estimular e premiar as equipes, direta e dos principais distribuidores, focando o aumento do faturamento e maior participação de mercado.

**CELUCAT ENVELOPES Jan/2005 – Fev/2007**

*Empresa Nacional do Segmento de Papel, gráfico e Artefatos de Papel. Faturamento anual de R$63milhões.*

**Gerente Comercial**

**Reporte: Diretor Geral**

* Assumi a nova unidade de envelopes, mantendo a carteira de clientes ativos e aumentando o faturamento em 150% , elevando o status da empresa como a maior do segmento na América Latina.

**KLABIN S/A Nov/1998 – Jan/2005**

*Empresa Nacional do Segmento de Papel, Embalagens e Envelopes.*

**Coordenador de Vendas**

**Reporte: Diretor Comercial**

* Liderei o desenvolvimento e a criação de um dos principais produtos utilizados como meio de pagamento pelas companhias telefônicas, atingindo crescimento do volume de vendas em 33%;
* Fortaleci a rede de distribuição nacional dos produtos padronizados e desenvolvi nova estratégia comercial, promovendo melhoria na relação comercial junto aos principais clientes.
* Fortaleci a equipe comercial nacional, promovendo aumento das vendas e maior presença no mercado nacional.

**GOOD YEAR Nov/1997 – Out/1998**

*Empresa Multinacional do Segmento de Pneus.*

**Inspetor de Vendas**

**Reporte: Gerente de Vendas**

* Desenvolvi carteira de clientes em potencial por meio de mapeamento de mercado e oferta de programa para o controle da frota, prolongando a vida dos pneus e fidelizando os clientes, possibilitando aumento do *market share* da empresa.

**GRUPO TUPY Abr/1986 – Jul/1997**

*Empresa Nacional do Segmento de Embalagens, Injeção Plástica e Utilidades Domésticas.*

**Coordenador de Vendas e Distribuição**

**Reporte: Gerente Comercial**

**FORMAÇÃO ACADÊMICA**

* MBA em Marketing – Fundação Getúlio Vargas - **2009**
* Graduação em Administração de Empresas – Faculdades Metropolitanas Unidas – **1991**

**IDIOMA**

Inglês – avançado

**DADOS PESSOAIS**

Brasileiro, 49 anos, casado, 2 filhos