**Ricardo dos Santos Kundzin**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Telefone: (91) 991691976

Rua dos Universitários, 01 bloco 2 apto 703 – Castanhal - Pará.

Brasileiro, Solteiro, 39 anos.

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

Linkedin: ricardo-kundzin

**Objetivo Profissional:** Gerente Comercial / Líder de Projetos

|  |
| --- |
| **Resumo de Qualificações** |

- Experiência em Gestão Comercial interno e externo em torno de 14 anos no Sul e Norte do Brasil. No mercado de Distribuição e Varejo.

- Vivência com Importação Internacional em todo processo desde a compra até a chegada, China e Estados Unidos.

- Líder em Gerenciamento de Projetos no Pará e Rio Grande do Sul em torno de 5 anos.

- Experiência em Planejamento de Marketing de novos produtos e serviços.

- Experiência como Consultor em Gestão Comercial no ramo de logística.

- Liderança, comunicação, persuasão. Relacionamento duradouro com os clientes, prospecção, negociação

|  |
| --- |
| **Formação Acadêmica** |

- MBA em Gestão de Projetos – ESPM – Porto Alegre – RS. Agosto de 2012 a Março de 2014.

- Bacharelado em Administração de Empresas – Ipa Metodista do Sul – Porto Alegre – RS. Março de 2006 a Dezembro 2011. CRA: 037519

|  |
| --- |
| **Atividades Profissionais** |

**Empresa: Continental Importação e Comércio**

Cidade: Castanhal - PA

Período: 04/06/2014 até 10/06/2015

Cargo Inicial: Diretor Comercial

Gerenciamento de projeto Internacional de Importação de produtos automotivos com o mercado da China. Definição do portfolio de produtos de acordo com a estratégia da empresa. Experiência em compras, cultural e boas práticas. Fui responsável pelo Projeto de Marketing que tinha como objetivo principal atingir novas praças, fidelização da marca e promoção do produto.

**Resultados**: Este esforço resultou em 35 novos clientes em 5 meses, e aumento no faturamento em torno de 80%. Elevando assim nossa participação de mercado. Responsável pelo Gerenciamento de Vendas em todo Estado do Pará, visitas em mais de 25 municípios no Estado.

**Empresa: Officer Distribuidora de Informática S/A**

Cidade: Porto Alegre - RS

Período**:** 03/01/2011 até 07/04/2014

Área de Atuação: Distribuição de Informática

Cargo inicial:Consultor de Negócios

Principais atividades: Gestão de Vendas baseada na análise dos diversos perfis de clientes e mapeamento seus projetos, implantei ferramentas de abordagem comercial dentro dos objetivos do negócio, construindo relacionamentos sólidos e permanentes, com menor esforço, atingindo maiores e melhores resultados/metas.

**Resultados:** Destaque como melhor consultor na equipe Sul em faturamento no ano de 2012/2013, superando a própria meta em 10%, e já no ano de 2013 com os melhores resultados em faturamento/volume, com aumento de 15 % em relação a 2012. Cliente no Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina. Experiência como Especialista de produtos coordenando o time de vendas.

**Empresa: Revenda Star Informática**

Cidade: Porto Alegre - RS  (51) 32170122

Período: 10/01/2008  a 20/12/2010

Cargo: Gerente Comercial

Principais atividades: Responsável pelo gerenciamento de 8 colaboradores, Responsável pelo planejamento de marketing e vendas em todo Estado do Rio Grande do Sul com foco no mercado Corporativo.

**Resultados:** 60 novas empresas através deste planejamento. Projeto para associações de funcionários em Porto Alegre, para eventos e feiras, com isto aumentamos nosso faturamento em 70% entre 2009/2010 com mais de 1200 associados.

|  |
| --- |
| **Cursos e Especializações** |

# - Workshop Project Model Canvas PM TECH Abril 2014.

# - Curso de Gestão Ágil e o Management 3.0 Sucesu. Janeiro 2014.

# - Curso de [Strategic Day: Alinhamento Estratégico de Projetos](http://www.jexperts.com.br/strategic-day-alinhamento-estrategico-de-projetos/) Sucesu. Janeiro 2014.

- Curso Preparatório para certificação PMP – PMI – Fevereiro 2014.

- Gerenciamento Ágil de Projetos com Scrum PM TECH. Junho 2014.

- Comunicação não verbal nas Relações Interpessoais ESPM. Janeiro 2013

- Inglês nível intermediário em andamento previsão 2015.

- Conhecimentos no pacote Office

|  |
| --- |
| **Informações Adicionais** |

- Em estudo para certificação PMP 2015.

- Membro Associado no Project Management Instituto – PMI – nº 2484951 – 2013.

- Consultor Destaque em 2012/2013 com os fabricantes, Samsung, Seagate, Philips, Gigabyte, Western - Digital em faturamento/volume na Officer Distribuidora de Informática S/A. Representante equipe Sul. Officer Distribuidora.

.

|  |
| --- |
| **Seminários, Congressos, Palestras, Ação Voluntária.** |

# - 9ª Ciclo de Palestras na Serra Gaúcha PMI/RS – Junho/2014.

# - II Evento GUGP 2014 – Gestão Ágil e o Management 3.0 – Maio 2014.

# - I Evento GUGP 2014 – Scrum e Pmbok, unidos no gerenciamento de Projetos - Fábio Cruz – PUCRS – Abril 2014.

- Culturas da Inovação os desafios na construção de novas ideias –Seminário da América do Norte – México – PUCRS Fevereiro 2014

- Trabalho voluntário para o Seminário PMI/RS total **50hrs** Março de 2013 a Setembro 2013.

- Oitavo Ciclo de Palestras na Serra Gaúcha – PMI/RS Agosto 2013.

- O Décimo Painel de Projetos “Gestão de Projetos em um ambiente competitivo” ESPM – Julho/2013.