

ÁREAS DE INTERESSE: COMERCIAL/ GESTÃO EMPRESARIAL

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Luan Distribuição

Gerente Geral – Espírito Santo e Bahia (Início Dezembro 2011)

- = Gestão de negociação em distribuidora atacadista de lubrificantes multimarcas, faturamento 1,5 milhões.
- = Responsabilidade direta sobre estados Espírito Santo e Bahia.
- = Gestão de contratos com os representantes comerciais, Gestão de crédito e grandes contas, recrutamento e seleção de funcionários, elaboração do Plano de Ação e Orçamento anual, distribuição de metas e objetivos para os Gerentes de cada unidade, gerenciamento de estoque e ativos.
- = Responsável pelo gerenciamento de preços e margens – Responsabilidade direta sobre o Departamento de compras.
- = Responsável pela coordenação da equipe(Gerentes) no alcance do maior volume de vendas em litros, maior receita de vendas e maior lucro líquido anual da empresa.

Grupo Pianna

Gerente Geral - Espírito Santo, Bahia e Minas Gerais (Início Maio/05) – Pianna Lubrificantes

- ⇒ Gestão de negócios em distribuidora atacadista de lubrificantes multimarcas do grupo Pianna, com carteira de 4000 clientes, faturamento anual acima de 30 milhões.
- ⇒ Responsabilidade direta sobre os Estados Espírito Santo, Bahia e Minas Gerais equipe composta de 70 colaboradores distribuídos entre os departamentos de vendas (Telemarketing e externas), Adm/Fin, estoque.
- ⇒ Gestão de contratos com os representantes comerciais, Gestão de crédito e grandes contas, recrutamento e seleção de funcionários, elaboração do Plano de Ação e Orçamento anual, distribuição de metas e objetivos para os Gerentes de cada unidade, gerenciamento de estoque e ativos.
- ⇒ Responsável pelo gerenciamento de preços e margens – Responsabilidade direta sobre o Departamento de compras.
- ⇒ Responsável pela coordenação da equipe(Gerentes) no alcance do maior volume de vendas em litros, maior receita de vendas e maior lucro líquido anual da empresa.

Gerente Regional – Minas Gerais (Início Abril 2004) – Pianna Lubrificantes

- => Implantação da Revenda no Estado de Minas, Gestão de negócios em distribuidora atacadista de lubrificantes multimarcas.
- => Responsabilidade formar equipe de Vendas interna e externas, pessoal Adm/Fin, e Distribuição.
- => Gestão de contratos com os representantes comerciais, Gestão de credito e grandes contas, recrutamento e seleção de funcionários, elaboração do Plano de Ação e Orçamento anual, distribuição de metas e objetivos individuais e por equipe, gerenciamento de estoque e ativos.
- => Responsável pelo gerenciamento de preços e margens – Interface com Departamento de compras.
- => Responsável pela coordenação da equipe no alcance do maior volume de vendas em litros, maior receita de vendas.

Gerente Regional - Espírito Santo (Início Janeiro /02) – Pianna Lubrificantes

- => Gestão de negócios em distribuidora atacadista de lubrificantes multimarcas do grupo Pianna, com carteira de 2000 clientes, faturamento anual de 12 milhões, atuando há 25 anos em todo território do Espírito Santo.
- => Responsabilidade direta sobre equipe composta de 15 colaboradores distribuídos entre os departamentos de vendas (Telemarketing e externas), Adm/Fin, estoque.
- => Gestão de contratos com os representantes comerciais, Gestão de credito e grandes contas, recrutamento e seleção de funcionários, elaboração do Plano de Ação e Orçamento anual, distribuição de metas e objetivos individuais e por equipe, gerenciamento de estoque e ativos.
- => Responsável pelo gerenciamento de preços e margens – Interface com Departamento de compras.
- => Responsável pela coordenação da equipe no alcance do maior volume de vendas em litros.

Representante Comercial (1997 a 2001) – Pianna Lubrificantes

- => Prospecção de Mercado visita a Clientes, cadastro de novos clientes, acompanhamento da cobrança e elaboração de Relatório de visitas.

Proprietário Empresa de Confecção – ES (1994 a 1996)

Gerente de Loja Concessionário de Veículos LADA - ES (1993 a 1994) – Pianna Automóveis

- => Gerenciamento Equipe de Vendas e Administrativo/Financeira, e outras atribuições Gerenciais.

Gerente de Loja Concessionário de Motos Yamaha – ES (1991 a 1993) – Pianna Moto

- => Gerenciamento Equipe de Vendas e Administrativo/Financeira, atribuições Gerenciais.

Chefe Depto Vendas Externas – ES (1989 a 1991) – Pianna Lubrificantes

- ⇒ Fechamento Relatório de comissão/Vendas/Visita a Cliente, distribuição de Metas e visita com Vendedor a(Grandes Contas).

Chefe Depto Adm/Financ – ES (1987 a 1989) – Pianna Lubrificantes

- ⇒ Liberação de Credito, e administração de Pessoal e Responsabilidade sobre Estoque.

Classificador Contábil – ES (1986 a 1987) – Administração Central (Grupo Pianna)

- ⇒ Classificação e Analise Contábil.

Assistente de Planejamento e Custo – ES (1984 a 1986) - Administração Central

- ⇒ Elaboração de Relatório Informação para Diretoria. Tais como Vendas Diárias e Orçamento.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- ☛ Graduação em Administração de Empresas
Faculdade Cenecista de Vila Velha – ES (2009)

CURSOS

- ✓ Desenvolvimento de Competências Gerencial – Fundação Getulio Vargas – M MURAD (2010)
- ✓ Super Atendimento ao Cliente e Motivação Pessoal – Núcleo de Aperfeiçoamento Profissional e Pessoal
- ✓ Aprendizagem Acelerada Memorização e Concentração – INE Instituto Nacional de Excelência.
- ✓ Planejamento Estratégico – Fprof. Marins e Alexandre Garcia (Rede Globo)
- ✓ Parceria do Desempenho – Equifax - Serasa
- ✓ Palestra Sobre Lubrificação – Móbil
- ✓ Lubrificantes e Lubrificação – FL Brasil
- ✓ Filtragem e meios Filtrantes - Tecfil

Vila Velha 21 de Julho 2017

Celio Zamprogno