

Tiago Almeida Silva

Objetivo

- Atuar nas áreas: Comercial (Suprimentos e vendas), armazenagem e logística.

Formação

- Gestão comercial – em estudo – Universidade Unihorizontes (2º Período)

Idioma

- Inglês Intermediário (técnico) – em estudo – The Best Idiomas.

Perfil Profissional

- Profissional com ampla experiência em gestão de pessoas, processos de suprimentos, warehouse, logística e área financeira;
- Ampla vivência em gestão de contratos e serviços, cotação de preços e compras para todas as linhas e materiais, serviços e projetos;
- Experiência em gestão e desenvolvimento de fornecedores;
- Amplo conhecimento de carteira de prestadores de serviços, fornecedores e/ou distribuidores de materiais em diversos segmentos como automotivo, construção civil, mineração e siderurgia;
- Expertise em negociação de compras internacionais e importações;

Conhecimento técnico

- Hardware nível técnico (Manutenção, configuração e montagem de micro) - Microcamp;
- Qualificação e Administração de Finanças – Senai;
- Seminário Sobre Sistema de Qualidade ISO 9002 - Ima Ind. de Madeira;
- Avaliação e Qualificação de Fornecedores-ISO 9001:2000 - Ima Ind. de Madeira;
- Sistema Gestão Integrado (ERP) – Sapiens/TOTVS, (Módulos de compras /expedição) e ERP SS Plus em todos os módulos;
- Gestão de compras – IETEC;
- Gestão e administração de contratos e administração de projetos – FEAD;

Experiência profissional

Grupo Auto Bits Ltda (líder de Mercado no ramo de auto peças) - Março/2017 - atualmente trabalho nesta empresa.

Função atual: Analista de Processos.

- Analise dos processos atuais e sugestões de melhoria com execução de algumas melhorias;
- Criação e implantação de nova metodologia de comissionamento de vendedores;
- Criação, implementação e acompanhamento de plano de ação para melhorias de performance do armazém geral e suas interfaces;
- Criação de estratégias comerciais e de marketing;

Rua correias, nº 700 / B.: Sion
Belo Horizonte - MG
(31) 99680-4908 - 3282 2182
tas.silva@oi.com.br

- Gestão do ERP SS Plus com interlocução com consultores e usuários além de implantação de ferramentas do ERP não utilizadas;

Função anterior: Comprador executivo.

- Compras para reposição de estoque, atendimento a fornecedores e parceiros com gerenciamento de performance, apoio fiscal, apoio de gestão de estoque.
- Análise de performance dos resultados do grupo.

Principais resultados alcançados até o momento:

- Melhoria da venda bruta;
- Melhoria na agilidade de atendimento do cliente interno e externo;
- Melhoria no grau de utilização do ERP;

Grupo EKIPAR Eirelli Ltda - junho/2015 - janeiro/2017.

Gerente de Compras.

- Gestão de suprimentos e equipes com foco em vendas de produtos;
- Controle de estoque estabelecendo controles e diversas interfaces organizacionais de forma dinâmica;
- Atuação em negociação de compras internacionais, bem como implantação de estratégias para melhoria de performance do grupo.
- Controle das demandas inerentes da assistência técnica e relacionamento com cliente (pós-venda).
- Gestão e desenvolvimento de fornecedores por performance de vendas;
- Controle e gestão compartilhada financeira sobre o ponto de vista de compras;
- Aprovação de compras através de níveis estabelecidos dos compradores;
- Acompanhamento e aprovação da geração de necessidades de compra;

Resultados alcançados:

- Implementação de processos, onde a empresa obteve o aumento das receitas e redução de custos e perdas;
- Início de processo de *ecommerce* do grupo

FRAN Group - agosto/2014 - dezembro/2014

Gerente de Serviços.

- Gestão e administração de contratos e processo de contratações;
- Gestão de logística, controle e fiscalização de fornecedores;
- Acompanhamento técnico nas obras, preparação de recursos para as obras, controle de efetivo, controle da qualidade dos serviços, medições e gerenciamento comercial;

Liberty Services Group ME - Setembro/2011 - Julho/2014

Função: Gerente Geral administrativo, comercial.

- Responsável pela gestão das áreas: segurança do trabalho, RH, DP, suprimentos, comercial, fiscal, gestão financeira e logística em todas as suas etapas, controles, estratégia e principalmente gestão da empresa de prestação de serviços de limpeza, conservação e construção civil;

FRAN Eletromecânica LTDA - setembro/2010 - agosto/2011

Função: Gerente Comercial

- Prospecção e cadastro de novos clientes;
- Visitas técnicas e comerciais;
- Elaboração e gestão de propostas comerciais;

Rua correias, nº 700 / B.: Sion
Belo Horizonte - MG
(31) 99680-4908 - 3282 2182
tas.silva@oi.com.br

LAROX – Tecnologia Sep. Liq. Sol. Ltda - agosto/2008 - agosto/2010
(*Multinacional Finlandesa*) hoje Outotec Brasil.

Função: Analista de importações, exportações e serviços (spare parts).

- Vendas de peças e sobressalentes dos equipamentos no Brasil;
- Contratações de fretes;
- Acompanhamento de nacionalização das peças e requisições das peças no exterior;
- Classificação fiscal, controle logístico e geral do estoque dos produtos;

FRAN Eletromecânica LTDA - novembro/2006 – Julho/2008

Função: Coordenador Administrativo.

- Coordenação financeira, gestão comercial, suprimentos de prestadora de serviços eletromecânicos e controles diversos;

USINAR Ind. e Comercio Ltda - junho/2006 - outubro/2006

Função: Comprador

- Compras de insumos para fabricação de peças em aço, materiais elétricos, fretes e aço para beneficiamento;

Sucos Goody Ind. De Alimentos S/A - Outubro/2005 - maio/2006

Função: Comprador.

- Compras de insumos para produção de sucos, fretes e armazenagens;

Ima Ind. de Madeira Imunizada Ltda. (Mineração Lagoa Seca) - Junho/2003 - setembro/2005

Função: Comprador.

- Compras de insumos, MRO, materiais elétricos e serviços para mineração e das fazendas do grupo;