

# RODRIGO BASSO



- Brasileiro
- Casado
- 33 anos
- Disponibilidade para viagens.

**Endereço:** Rua Lauro Linhares 1600, Ap 303, Trindade, Florianópolis – SC.

**Contato Celular:** (48) 99805-7665 / (48) 99603-3886 (Recados)

**Contato Eletrônico:** [rodrigobasso86@gmail.com](mailto:rodrigobasso86@gmail.com)

---

**OBJETIVO:** Área Comercial

## **RESUMO DE QUALIFICAÇÕES**

- Carreira desenvolvida na área comercial atuando há mais de 13 anos em multicanais (Distribuidores, Varejo, Auto Serviço e Cash & Carry), com experiência na liderança de equipes e gerenciamento de processos. Visão estratégica de negócio orientada para maximização de resultados, com conhecimento na elaboração de políticas comerciais através do plano estratégico de vendas e crescimento.
- Coordenação de contas orçamentárias juntamente com gerenciamento de rentabilidade, análise e gestão dos KPI's definidos pela companhia. Desenvolvimento e acompanhamento de planos de negócios através de metodologia PDCA, juntamente com atividades de campo, direcionando o time para atingimento dos objetivos.
- Aplicação de treinamentos e capacitação à equipe, para abranger o desenvolvimento e aprimoramento de competências necessárias para a realização do processo de venda e conhecimento técnico.
- Vivência comercial em todo território catarinense, com excelente e sólido relacionamento de confiança nas principais redes do estado, como: Angeloni, Giassi, Bistek, Manentti, Althoff, Imperatriz, Fort, Cooper, Germânia, Koch, Celeiro, Brasão, Alfa, Hippo, entre outras.

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL



### **Coordenador de Vendas**

Novembro 2018 à  
atualmente

### **Lactínios Tirol Ltda**

✓ Atuação na coordenação comercial das grandes contas do litoral catarinense, através da gestão com 5 RCA's. Elaboração de planos de negócios, participação estratégica tática no planejamento de crescimento, suporte aos RCA's e CD, definição de novos modelos de atuação regional.



### **Coordenador Regional de Vendas**

Novembro/2012 à  
Outubro/2018

### **Cooperativa Central Aurora Alimentos**

✓ Líder atuante em uma filial de vendas com 94 funcionários diretos. Gestão gerencial em todos os departamentos, apoiado por respectivas supervisões atuando de forma tática em cada um deles (Administrativo, Comercial, Logístico e Trade Marketing). Atendimento e negociações direto com o distribuidor regional. Elaboração e definição das estratégias comerciais para atuação nas RKA's (Redes Key Accounts), através de planos de ação. Acompanhamento e direcionamento diário ao time com base nos indicadores de todas as áreas, através da metodologia PDCA. Gestor direto de treinamentos e desenvolvimento profissional e pessoal da equipe de líderes, baseado em programas com esse fim alinhado no processo coach – P.D.I (Programa de Desenvolvimento Individual). Criação de projetos estratégicos para ampliação do Market share baseado no potencial de mercado.



### Vendedor Externo

Maio/2012 à  
Outubro/2012

### Lactícnios Cordilat Ltda

- ✓ Atendimento e vendas a 162 (cento e sessenta e dois) clientes de diversos segmentos na cidade de Chapecó – SC.



### Supervisor Comercial

Janeiro/2011 à  
Agosto/2011

### Lactícnios Latco Ltda

- ✓ Coordenar os planos de negócios com distribuidores através de negociações comerciais. Penetrar a marca nas principais RKA's (Redes Key Accounts) da regional sul (Sudoeste do PR, Oeste de SC e Noroeste do RS). Executa a definição de metas estabelecidas por SKU. Elaborar ações de trade marketing e campanhas para equipe de distribuidores. Participar das reuniões semanais dos distribuidores para treinamentos de produtos através de degustações.



### Supervisor Comercial

Janeiro/2010 à  
Janeiro/2011

### Finco Alimentos Ltda

- ✓ Coordenar e conduzir equipe com 13 RCA's e 06 promotores de vendas para o atingimento das metas estipuladas (volume, faturamento, positividade, mix e markup). Acompanhar a prospecção e abertura de novos clientes no canal do pequeno varejo. Elaborar objetivos mensais para ampliação da participação em cada região de vendas. Realizar reestruturação geográfica nas regionais. Criar campanhas de vendas para equipe. Gestão e controle dos espaços no PDV com marca Danone.



### **Supervisor Comercial**

Dezembro/2007 à  
Janeiro/2010

### **Laticínios Cedrense Ltda**

- ✓ Atuação na sub gerência comercial com time interno e supervisores externos de vendas, respondendo diretamente pela gestão da força de vendas do Sul (PR/SC/RS) e Sudeste (SP/RJ). Reestruturação geográfica das zonas de vendas e equipe comercial. Elaboração e acompanhamento dos orçamentos de custos fixos e variáveis do departamento. Planejamento de vendas, prospecção e desenvolvimento de novos negócios, treinamento e capacitação da força de vendas. Elaboração de planos de negócios e campanhas de vendas para a equipe.

### **FORMAÇÃO ACADÊMICA**

#### **Graduação em Gestão Comercial**

Universidade Unicesumar.

### **FORMAÇÃO COMPLEMENTAR**

PDL – Programa Desenvolvimento de Líderes – Pró Ativa

Duração: 10 meses

Curso de Inteligência Emocional e Influência – Eduardo Ribeiro

Duração: 16hs

### **INFORMÁTICA**

Domínio avançado no Pacote Office, Windows e Internet.