

# Sérgio Ricardo Schneider

## OBJETIVO

**Gerente Comercial e Trade Marketing**

## RESUMO PROFISSIONAL

## CONTATO

**+55 48 991061980**

**E-MAIL:** schneidersergioricardo@gmail.com

**LIKEDIN:** linkedin.com/in/sergioschneider

**ENDEREÇO:** Rua Morretes, 101, apto 04, Vitória,  
Londrina – PR, CEP 86.060-690

Profissional sênior com experiência nas áreas comercial e trade marketing, atuando em empresas de grande porte, nacionais e multinacionais no ramo de bens de consumo. Amplo conhecimento em gestão de equipes regionais, estratégias de mix de produtos por canal, posicionamento de marcas, estratégias de vendas de novos produtos, monitoramento do volume de negócio, resultados financeiros, aumento de market share e aumento de rentabilidade. Especialista em gestão estratégica e econômica de negócios e marketing, em ferramentas de gestão, acompanhamento e tratamento de indicadores da área. Gestor experiente e motivado por novos desafios possui foco em resultados.

## EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

### 3 CORAÇÕES

**Gerente de Unidade de Negócio e Comercial - (06/2019 - atual) | Londrina, PR, Brasil**

Responsável pela gestão da unidade de negócio, área comercial, trade marketing, marketing, administrativa, logística e recursos humanos. Atendimento comercial em múltiplos canais no interior do Paraná, em grandes contas, varejo e FOOD. Atuando nas implementações das estratégias e ações comerciais da empresa, ativação dos pontos de vendas, execução de lojas, precificação, acompanhamento das vendas por rede, cliente e cidades e análise de indicadores. Planejamento e acompanhamento de ações PCP, investimentos, trade marketing, marketing, eventos, e prospecção de clientes. Treinamento e desenvolvimento de colaboradores e clientes.

#### Principais Resultados

- Reestruturação da área comercial, desde a criação da equipe até a implementação de todos os processos internos;
- Fechamento do plano de negócio com grandes clientes: Muffato, CSD, Verona;
- Aumento do Market Share do café de 17% para 20%, no interior do estado do Paraná.

### NEUGEBAUER S/A

**Gerente Regional de Vendas – (08/2016 – 06/2018) | Curitiba, PR, Brasil**

Responsável pela gestão da força de vendas de Santa Catarina e Paraná (10 colaboradores diretos e aproximadamente 200 indiretos), atuando em todos os canais (grandes contas, varejo, atacado e distribuidores). Planejamento e execução de campanhas e ações de vendas e trade marketing, prospecção de clientes, participação de feiras e eventos locais para desenvolvimento da marca.

#### Principais Resultados

- Introdução da marca nos principais clientes dos estados de Santa Catarina e Paraná e abertura de distribuidores;
- Responsável pelo aumento de market share SC de 0% para 8% no período de 1 ano e 10 meses.

### VONPAR REFRESCOS S/A

**Gerente Regional de Vendas - (06/2014 – 08/2016) | Porto Alegre, RS, Brasil**

Responsável pela gestão da força de vendas em todos os canais da empresa na região Sul do RS (Camaquã ao Chuí). Gestão da equipe comercial com 102 colaboradores diretos, entre eles supervisores de vendas, supervisor de trade,

vendedores, promotores, analistas, auxiliares. Implementação das estratégias do sistema Coca-Cola, através da ativação dos pontos de vendas, execução de lojas, precificação e análise de indicadores. Acompanhamento e desenvolvimento da equipe com ferramentas de gestão e indicadores de performance da empresa.

#### Principais Resultados

- Responsável pelo aumento de market share de 64% para 68,7% em toda Região Sul do estado do RS;
- Responsável pelo aumento de market share de 65% para 70% canal 5 á 9 na cidade de Porto Alegre – RS;
- Responsável pela 2ª melhor execução em PDV nos estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina em 2015.

### VONPAR REFRESCOS S/A

Gerente de Vendas - (06/2012 – 05/2014) | Porto Alegre, RS, Brasil

Gestão da equipe de vendas com 50 colaboradores, entre eles supervisores, vendedores e promotores. Responsável pela negociação de contratos da rota noturna, atendimento comercial com clientes regionais de médio porte (5 a 9 check out) da cidade Porto Alegre.

#### Principais resultados

- Atendimento comercial de grandes clientes: Unisuper, Rede Grande do Sul, Gecepel, Pezzi, Super Kan;
- Participação no projeto piloto, pioneiro no Brasil em conjunto com a cervejaria Heineken para o desenvolvimento da marca Heineken no mercado de Porto Alegre.

## FORMAÇÃO

- Fundação Getulio Vargas – FGV - MBA em Gestão Estratégica e Econômica de Negócios (conclusão 03/2021).
- Fundação Getulio Vargas – FGV - MBA em Marketing (2019).
- Universidade Luterana do Brasil – Ulbra - Graduação em Administração de Empresas (2017).

## SKILLS

- Marketing
- Planejamento Estratégico
- Gestão e Liderança de equipes
- Gestão de Performance
- Comunicação
- Inteligência Comercial
- Orientação para os resultados

## CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO

- Pricing Gestão Estratégica de Preços – Udemty (2020)
- Plano de Ação: Funil de Vendas – Udemty (2020)
- CRM Gestão de Relacionamento com o Cliente – Udemty (2019)
- Marketing Digital – Udemty (2019)
- Gestão Estratégica Focada em Vendas – Udemty (2019)
- Planejamento e Gestão de Vendas – Udemty (2019)
- Gestão de Pessoas – Fundação Getúlio Vargas (2018)
- Matemática Financeira – Fundação Getúlio Vargas (2018)
- Treinamento Nielsen – Nielsen (2017)

## IDIOMAS

- Português: nativo | Inglês: intermediário

## INDICAÇÕES PESSOAIS

- Carolina Linhares – Coach de Carreira e Presidente IBCairreira – 48 99996 12414.
- Ávila Santos – Gerente de Vendas – Fensa – 51 99333 0005.
- Sérgio Copetti – Diretor – Vonpar e Neugebauer – 51 99128 5191.
- Cesar Teixeira – Gerente Regional – Frigelar – 19 99873 8307.