



Curriculum Vitae

RAFAEL FRANCK VARELA

Natural de Lages – SC 41 anos, Casado, 02 filhos

Residente em Lages - SC na Rua Cirilo Viera Ramos, 672 Brasil

Bairro: Vila Nova Cep:88.503-210 CNH: AB

Fone:+55 48 –99137-3927

E-mail: rafavar17@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/rafael-franck-varela-4a99ba13a>

Formação Acadêmica

Graduação em Administração c/ hab. Em Com. Exterior - Univest / 2 004-
Concluído.

Pós Graduação: Engenharia em segurança do trabalho – ESPG – em andamento
com conclusão 12/2020.

Extra Curricular:

Formação de Liderança – SEST SENAT – 05/2019.

Programa de Desenvolvimento de Dirigente – PDD – Fundação Dom Cabral e
Fritz Muller.

Período: 03/2012 – 07/2013

Parceiros para Excelência MBA na Prática – PAEX – Fundação Dom Cabral e
Fritz Muller.

Período:03/2012 – 07/2013.

IDIOMAS e CURSOS:

Espanhol – *Fluente e Médio na escrita.*

Inglês (*Intermediário- Em Andamento*)

Excell avançado – SENAC / 2010.

Experiências Profissionais:

SEGALA'S DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS.

09/2020 - 07/2021

CARGO: COORDENADOR COMERCIAL NÍVEL 2

INCOBEL DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS Ltda - (AMBEV)

01/2019 – 09/2020

Empresa nacional de porte médio, atua no segmento atacadista de bebidas).

Cargo: Gerente de vendas e marketing

Equipe: 5 diretos e 19 indiretos

Reporte: (Gerente Comercial)

Motivo de desligamento: Atual

Principais responsabilidades:

- Gestão operacional de vendas e marketing;
- Gestão da segurança de trabalho da equipe comercial;
- Gestão do cumprimento do processo de vendas e marketing;
- Gestão de preços;
- Gestão de recursos financeiros para aplicar ao mercado;
- Gestão dos Kpis de produtividade;
- Gestão da plataforma de vendas B2B
- Gestão mediata do canal Tele vendas;
- Gestão da execução de marketing dos produtos e marketing digital;
- Recrutamento e seleção do time comercial;
- Facilitador de treinamentos;
- Dono do Pilar comercial (SPO programa de excelência);
- Negociação com maiores clientes;
- Responsável pelo tratamento das solicitações referente ao programa de nível de serviço para suporte ao cliente;
- Visita ao mercado e negociação com maiores clientes;

- Coordenador mediato da equipe de supervisão de vendas e marketing

Ocupações profissional anteriores:

10/2003 – Início das atividades como Vendedor marca Skol;

02/2004 – Promovido para supervisão de vendas.

10/2007 – Plano de encarreiramento para gerente de vendas e marketing em outra distribuidora Ambev, Revenda Unicer Distribuidora de bebidas na cidade de Tubarão – SC.

Projetos de destaque:

- Revenda com maior crescimento de vendas em volume de cerveja no ano de 2019 da rede de distribuidores Ambev na Diretoria (PR, SC e RS).

CB distribuidora de cosméticos 11/2014 – 12/2019

(Empresa nacional de pequeno porte, distribuidor de cosméticos)

Cargo: Sócio Gerente Comercial

Equipe: 10 diretos e 3 indiretos

Reporte: (sócio)

Motivo de desligamento: Encerramento de atividade econômica.

Principais responsabilidades:

- Gestão estratégica comercial de vendas e marketing;
- Rotinas administrativas de vendas;
- Formação de preços;
- Gestão de Kpis de produtividade;
- Negociação com fornecedores
- Abertura de novos negócios
- Plano de expansão de áreas de atendimento;
- Gestão e acompanhamento de representantes comerciais
- Gestão de preços;
- Pesquisa mercadológica;
- Gestão de mídias sociais (Market place)
- Facilitador de treinamento sobre produtos
- Recrutamento e seleção de pessoas para área comercial.

Projetos de destaque:

- . Implantação de novas marcas de cosméticos para o estado de Santa Catarina como o Shampoo de crescimento Monovit pro “A”.

Khronos Indústria e Comércio de Produtos de Eletrônicos Ltda.

02/2014 – 10/2014

(Empresa nacional de grande porte atuante no segmento de Indústria e distribuição de equipamento de segurança eletrônica) acima 300 funcionários).

Cargo: Diretor de vendas e Marketing

Equipe: 20 diretos e 124 indiretos

Reporte: Diretor Geral

Motivo de desligamento: Motivo de oportunidade profissional.

Principais responsabilidades:

- . **Gestão e planejamento estratégico comercial de vendas e marketing;**
- . **Desenvolvimento de Kpis de produtividade;**
- . **Gestão das ações de marketing;**
- . **Abertura de novos mercados nível Brasil;**
- . **Coordenação Indireta de 15 representantes comerciais nível Brasil;**
- . **Participação de eventos nacionais;**
- . **implantação de novos canais de vendas como Vendedor externo e tele vendas abrangência nacional;**
- . **Recrutamento e seleção de pessoal para área comercial;**
- . **Gestão de produtos por canal (Distribuidor e Indústria);**
- . **Negociação com maiores clientes;**
- . **Superior mediato de 8- gestores comerciais das revendas do grupo.**

Projetos de destaque:

- . Introdução no mercado da marca Cs Eletrônica com a linha de CFTV: hikyvision.

Banco da Família 03/2012 – 10/2013

(Empresa nacional de médio porte atuante no segmento de Micro-finanças) mais de 100 funcionários.

Cargo: Diretor Regional SC/RS.

Equipe: 8 - diretos e 44 indiretos

Reporte: Gestores Corporativos

Motivo de desligamento: Motivo de mudança de cidade e oportunidade profissional.

Principais responsabilidades:

- . Gestão e planejamento estratégico comercial de vendas e marketing;
- . Gestão da execução do cumprimento dos procedimentos operacionais

- . Desenvolvimento de Kpis de produtividade;
- . Gestão das ações de marketing;
- . Plano de expansão de cidades de atendimento;
- . Visita ao mercado;
- . Abertura de novos mercados Santa Catarina e Rio Grande do sul;
- . Coordenação direta dos gestores de agências;
- . Auditoria de concessão de créditos;
- . Gestão do risco de carteira;
- . Recrutamento e seleção de pessoal para área comercial;
- . Gestão de produtos por canal (Distribuidor e Indústria);
- . Palestrante voluntário de educação financeira.
- . Participação de eventos nacionais e internacionais de micro-finanças.

Ocupações profissionais complementares:

Banco da Família 03/2012 – 10/2013

04/2012: Iniciei como Gerente de agência matriz Lages;

07/2012: Promovido Gerente de negócios;

03/2013: Diretor Regional SC/RS.

Projetos de destaque:

- . Criação, desenvolvimento e implantação da linha de crédito BF Casa, BF mais e criação da linha Bf agro.
- .Atingimento da marca de 10.000 Clientes ativos e R\$ 20.000.000,00 de carteira ativa.

Unicer Distribuidora de Bebidas(Ambev) Tubarão – SC

10/2007: Gerente de vendas e marketing

- Gestão operacional comercial de vendas e execução marketing;
- Rotinas administrativas de vendas;
- Formação de preços;
- Gestão de Kpis de produtividade;
- Negociação com maiores clientes
- Plano de expansão de áreas de atendimento;
- Gestão de preços;
- Acompanhamento de equipe ao mercado;
- Facilitador de treinamento sobre produtos
- Recrutamento e seleção de pessoas para área comercial.
- Negociação de programas de marketing com clientes.

Objetivo:

Procuo crescimento profissional na carreira executiva de gestão comercial.

Habilidades e Qualificações:

Tenho facilidade em trabalhar e liderar pessoas, procuro sempre me desenvolver pessoal e profissionalmente, procuro sempre compartilhar meus conhecimentos com minha equipe, desenvolvendo para que seja de alta performance em resultados.

Na estratégia comercial de vendas e marketing pude desenvolver novos métodos e processos de vendas dentre as organizações no qual trabalhei consolidando marcas, produtos e resultados.

Possuo habilidades em negociações com clientes de grande potencial, planejamento de expansão de mercado e trabalho também na estratégia comercial das operações.

Sou Voluntário da ONG Jr. Achivement e amigo da escola, pois acredito que a troca de experiências e educação é a maior alavanca para que possamos mudar o curso de nossas vidas almejando algo melhor.