

AXEL LEAL BUENO PADIM

Telefone: 14 99162-6755

E-mail: axelpadim@gmail.com

www.linkedin.com/in/axel-padim

Bauru/SP

OBJETIVO

GESTÃO COMERCIAL / VENDAS / EQUIPES MULTIDICINPLINARES

FORMAÇÕES ACADÊMICAS

- MBA – Planejamento de Estratégia de Lançamento de Produtos / Negócios - Mackenzie/IDCE	2019
- Graduação - Linguagem do MKT – FAL	2003
- Técnico – Publicidade - Liceu Noroeste	1990

RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

- Profissional da área comercial com carreira desenvolvida em grandes empresas;
 - Mais de 20 anos de experiência em gestão de equipes e processos comerciais/vendas;
 - Vivência nos mercados da região Centro-Oeste do Brasil e dos estados de SP, PR, SC, RJ e MG;
 - Especialista em mapeamento de mercado e planejamento de estratégias de vendas;
 - Experiência na administração de budget, metas, resultados, análise de desempenho e produtividade;
 - Prática em planejamento de melhorias, otimização de processos e aumento de faturamento;
 - Habilidade em vendas, merchandising, gestão de contratos e planejamento Key Account;
 - Forte atuação em liderança de pessoal, avaliação de desempenho, feedback e desenvolvimento;
 - Condução de apresentações, reuniões de resultados, treinamentos e capacitação de equipes;
 - Facilidade na elaboração de relatórios gerenciais e KPIs de apoio à tomada de decisões;
 - Conhecimento em Canais Direto/Indireto, B2B, contratos CLT e representantes comerciais.
-

PRÊMIOS E CONQUISTAS

- Destaque ação Promoção Casa com Delícia – Bunge - 2006
 - Indicação ao prêmio Ring of Honor - Pepsico - 2005
 - Prêmio destaque Nielsen Store Track - 2004
 - Prêmio RH de Trabalho em Equipe - Pepsico - 2003
-

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

ITAIQUARA ALIMENTOS

02/2021 – 02/2022

Cargo: Gerente Comercial – PJ / CLT

- Gerenciamento de equipes/distribuidores;
- Levantamento das necessidades de treinamento e desenvolvimento;
- Condução de treinamentos das áreas Comercial, Vendas, distribuidores e administrativo;
- Gestão direta e indireta de pessoal, acompanhamento de produtividade e desempenho;
- Definição de metas, planejamento orçamentário e gestão de contratos;
- Mapeamento e identificação de gaps em processos/ Identificação e Gestão de Novos Distribuidores
- Gestão de RCA's linha de Consumo
- Reabertura de processos de exportação/Uruguai;

Comercial Center MIX – Brigatta / Go Live**08/2019 – 08/2021****Cargo:** Gerente Comercial – PJ

- Gestão da Equipe Existente/ Abertura de novas de RCA's
- Gestão de Key Account / Plano Estratégico Comercial e MKT
- Desenvolvimento de Ações – Degustações/Abordagens
- Desenvolvimento de Marca Própria (Achocolatados/Bebidas Vegetais/Cremes)
- Desenvolvimento da Categoria Açaí Pronto para Beber em Tetra

CIAGRO ALIMENTOS**02/2019 – 08/2019****Cargo:** Gerente Comercial – PJ - Projeto

- Gestão da Equipe Existente/ Abertura de novas de RCA's
- Gestão de Key Account / Plano Estratégico Comercial e MKT
- Gestão Filial SP/ Reuniões
- Desenvolvimento de Ações – Degustações/Abordagens
- Desenvolvimento de Marca Própria (SM Pedreira/SP)

SHEFA ALIMENTOS**11/2017 – 06/2018****Cargo:** Gerente Comercial

- Gestão direta de líderes (7 colaboradores), e indireta (60 Representantes);
- Planejamento e acompanhamento de metas, budget e aplicação de recursos;
- Estudo e análise de mercado, estratégias comerciais e plano de vendas;
- Gestão Key Account (GPA/Carrefour/Wal-Mart/Tenda/Atacadão/Assai);
- Análise de relatórios e indicadores para tomada de decisões;
- Gerenciamento do fluxo de processos comerciais e inside sales;
- Elaboração de estratégias de redução de custos, melhoria de processos e produtividade;
- Administração de conflitos, gestão de cronogramas e prazos;
- Condução de reuniões, apresentação de resultados e avaliação de desempenho;
- Aumento no faturamento mensal de 14MM em dezembro/17 para 36MM em maio/2018;
- Planejamento estratégico de Vendas e MKT, junto ao Marketing, para 2018;
- Desenvolvimento e administração do Canal Distribuidor.

ITAIQUARA ALIMENTOS**03/2009 - 11/2017****Cargo:** Gerente Comercial (12/2015 - 11/2017)**Cargo:** Gerente de RH – Foco em Treinamentos (01/2015 - 12/2015)**Cargo:** Gerente Regional de Vendas (03/2009 - 12/2014)

- Gerenciamento de equipes/distribuidores e filiais;
- Levantamento das necessidades de treinamento e desenvolvimento;
- Condução de treinamentos das áreas Agrícola, Comercial, Vendas, distribuidores e administrativo;
- Gestão direta e indireta de pessoal, acompanhamento de produtividade e desempenho;
- Definição de metas, planejamento orçamentário e gestão de contratos;
- Mapeamento e identificação de gaps em processos;
- Acompanhamento de processos de exportação/Uruguai;
- Gestão do Projeto EggBox/setor comercial (2012/2013).
- Aumento de faturamento em 14% (2008), 13% (2009), 14% (2010), 8% (2011) e 16% (2012).

BUNGE ALIMENTOS**08/2005 - 12/2008****Cargo:** Gerente Territorial

- Gestão de equipe comercial, vendas e análise de KPIs;
- Atendimento de vendas para redes regionais e atacados;
- Planejamento estratégico Top 10/território e calendário de ações;
- Responsável pelo faturamento médio R\$ 2,8MM;
- Crescimento de 7% em toneladas canal Key Account – regional (2009 x 2008);
- Aumento de 8% em toneladas no canal distribuidor (2008 x 2007).

PEPSICO DO BRASIL - QUAKER**01/2000 - 07/2005****Cargo:** Gerente de Vendas – 12/2003 a 07/2005**Cargo:** Coordenador Regional de Merchandising - 01/2000 - 12/2003

- Gestão Elma Chips e negociações de Quaker;
- Gerenciamento de equipes, liderança de pessoal e administração de conflitos;
- Administração da fusão entre Elma Chips e Quaker;
- Negociação interna nas redes Carrefour e GPA;
- Alcance de faturamento médio mensal em R\$ 1,1M (Elma Chips);
- Responsável pela transição da equipe de Quaker para Pepsico.

FORMAÇÕES COMPLEMENTARES

- Trade MKT na prática – (Udemy / 2020)
- Gestão por Resultados| Transforme-se com a Inovação| Falar em Público| Desenvolver a Resiliência (Linkedin/2018);
- Gestão de Projetos| MS Project 2016| White Belt| Fundamentos para Consultores| Lean Manufacturing (Voitto/2018)
- Gerenciamento de Projetos (Adriano Fabri & Consultores Associados / 2013)
- Formação do Preço de Venda – Módulo I (SENAC/2011);
- I Fórum de Gestão Empresarial e Humana (Adriano Fabri & Consultores Associados / 2010);
- Liderança Gestão de Pessoas (Catho/2009);
- Manager Development Program (Bunge/2006);
- Gestão e Administração de Vendas (ABIA/2006);
- Liderança Situacional I e II (Intercultural/2005);
- Estratégias e Táticas de Negociação e Finanças do Varejo (2005);
- Visual Merchandising (2005);
- REMARCO (Pepsico/2005);
- Preparação de Equipe (Pepsico/2002);
- Expressão Verbal e Oratória (Corpo RH/2002).