

FERNANDO MARZANO DE OLIVEIRA

+55 51 99999-0832

fernandomarzanodeoliveira@gmail.com

EXECUTIVO COMERCIAL / VENDAS

30 ANOS DE EXPERIÊNCIA EM VENDAS, DISTRIBUIÇÃO, GERENCIAMENTO DE NEGÓCIOS NOS SEGMENTOS DE BENS DE CONSUMO E VAREJO, EM EMPRESAS COMO: NESTLÉ, FRACALANZA AND AMBEV (CERVEJARIA BRAHMA, SKOL E CINTRA).

EXPERIENCE IN

- GESTÃO DE UNIDADE DE NEGÓCIOS - BUDGET DE VENDAS
- PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO E DESENVOLVIMENTO DE BUSINESS PLAN, FORMAÇÃO DE PREÇOS, E MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO.
- FUSÃO E STARTUP DE OPERAÇÕES
- DESENVOLVIMENTO E LANÇAMENTO DE NOVOS PRODUTOS E EMBALAGENS
- PROSPECÇÃO, ABERTURA E GERENCIAMENTO DE REVENDEDORES/FRANQUIAS REGIONAIS.
- NEGOCIAÇÃO DE CONTRATOS COM CLIENTES E FORNECEDORES
- RELACIONAMENTO COM AS PRINCIPAIS REDES E ASSOCIAÇÕES DO VAREJO
- IMPLEMENTAÇÃO DE SISTEMAS DE INFORMAÇÃO GERENCIAL DE VENDAS
- GESTÃO E TREINAMENTO DE EQUIPES DE VENDAS

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- MBA Brahma, Instituto Brahma/SP - 1997.
- Pós-Graduação em Gestão Empresarial, UFRGS - 1992.
- Formação Superior em Ciências Jurídicas e Sociais, PUC/RS - 1990.
- Formação Superior em Comunicação Social, PUC/RS 1982.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

BUSINESS CONSULTANT

2019 - Atual

Ion Fotovoltaica, MOBRA, Grupo Souza Lima e JC Encomendas

Assessoria na busca de oportunidades de expansão dos negócios das empresas clientes no estado do Rio Grande do Sul.

VERSANT DO BRASIL
Gerente Comercial

2013 – 01/2019

Empresa engarrafadora de água mineral nobre, localizada em Porto Alegre.

Gerente Comercial, focado no aperfeiçoamento da equipe comercial, coordenando e determinando a contratação e substituição de vendedores, representantes comerciais, credenciamento de revendedores e distribuidores, além das definições das políticas comerciais praticadas no mercado.

Também sob minha responsabilidade estavam todas as negociações com os principais clientes do varejo nacional, tais como: Grupo Pão de Açúcar, Zaffari, Carrefour, Wal-Mart, entre outros.

Em minha gestão, investi pesadamente na qualificação da equipe, onde destaco a implementação das ferramentas de gestão de qualidade e padronização de todos os processos na área comercial.

FRANGO SEVA
Gerente Comercial

01/2011 – 12/011

Frigorífico Paranaense, localizado na cidade de Pato Branco. Atuei como Gerente Comercial Nacional. Destaco, nesta gestão, a ampliação da rede de distribuidores nos estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná. No período de um ano dobrei a rede de distribuidores e representantes comerciais em todo o território nacional, montando uma estrutura capaz de vender cem mil aves/dia, exatamente o dobro do volume obtido no ano de 2010.

INDÚSTRIA PETROQUÍMICA DO SUL - IPS
Gerente Comercial

03/2009 – 09/2009

Gestão de equipe de vendas, com atuação em nos estados de Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul. Credenciamento e substituição de representantes e distribuidores em todo o território nacional. Gestão da política de preços dos produtos fabricados pela empresa.

VINÍCOLA CORDELIER
Gerente Comercial Nacional

05/2008 – 3/2009

Responsável pela gestão de equipe de vendas própria e representantes comerciais em todo o território nacional. Também, ficavam sob minha responsabilidade as atividades de marketing e comunicação de campo. Todas as negociações com redes atacadistas em nível nacional eram feitas pessoalmente pelo Gerente Comercial.

CERVEJARIAS CINTRA / AMBEV
Gerente Regional de Vendas

08/2006 – 03/2008

Responsável pela gestão da equipe de vendas totalizando 350 profissionais diretos e indiretos, com atuação nos estados São Paulo, Minas Gerais, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul.

Gestor do canal Autosserviço, incluindo as principais redes do varejo nacional, com vendas de R\$ 20 milhões/ano. Reposicionamento da marca e obtenção de um ganho de 15% na margem de contribuição do produto.

Responsável direto pelas metas de *market share*, rentabilidade, volume de vendas, superando-as anualmente.

Desenvolvimento da estratégia de preços, com posicionamento da relatividade entre os canais, produtos e a concorrência, aumentando a margem em 3% em relação ao ano anterior.

Estreito relacionamento com as principais redes e associações do varejo responsáveis por 70% das vendas no segmento.

Credenciamento de novos revendedores e franqueados.

Elaboração e gestão do business plan, budget anual, redução de custos e otimização de investimentos através de desenvolvimento e implantação de processos, sistemas de vendas, de logística e financeira.

AÇO INOXIDÁVEL GUARULHOS – FRACALANZA

01/2002 - 03/2003

Gerente Nacional de Vendas

Reestruturei toda a área comercial da empresa, coordenando uma equipe de 23 representantes de venda em todo o território nacional.

Prospectei novos clientes tais como: Mickey Presentes, Júlio Simões, Bérqson, Kur Hotel, nos seguintes estados: RJ, RS, SP, PR.

Criei o orçamento anual, desenvolvendo e implantando sistemas de gestão com o objetivo de organizar o fluxo de caixa da empresa.

Criei e implantei todo o sistema de telemarketing

Responsável por transferir a sede comercial de Guarulhos para a cidade de São Paulo e pela abertura do 1º showroom da marca.

POSTO ESSO PORTO ALEGRE.

01/2000 – 12/2002

Proprietário

COMPANHIA CERVEJARIA BRAHMA / AMBEV.

02/1980 - 10/1999

▪ Gerente de Distribuição Direta - PR (1998 - 1999)

Responsável pela gestão de aproximadamente 1500 colaboradores diretos e indiretos e das marcas Brahma, Skol e Pepsi.

Gerenciei todas as unidades de negócio do Centro de Distribuição Direta do Paraná (Ponta Grossa, Londrina, Paranaguá e Curitiba) respondendo por 2/3 do volume de vendas do estado e atingindo 30% de market share. Responsável pelo planejamento e implantação o primeiro Centro de Distribuição Direta, da marca Skol no estado do Paraná com exclusividade de atendimento da cidade de Curitiba e Paranaguá.

Responsável pelo projeto de abertura do primeiro Bar Brahma, do estado do Paraná (Curitiba).

▪ Gerente Comercial - Cervejaria /SKOL - PR (1996 - 1998).

Responsável pela gestão da área comercial do Paraná com aproximadamente 600 profissionais diretos/ indiretos e faturamento anual R\$ 750 milhões.

Obtive a liderança de vendas do estado com 32% na participação de mercado, segundo pesquisa do Instituto Nielsen.

Responsável pelo planejamento e coordenação da revitalização do grupo de 12 revendas no estado.

Negociação direta com grandes clientes atacadistas e varejistas, tais como: WMS, Zaffari, Atacadão, Carrefour, entre outros.

Responsável pela implantação do projeto substituição de revendas inoperantes por novos empreendedores na cidade de Curitiba (Projeto Fênix).

▪ Gerente Comercial - Cervejaria Skol - RS (1993 - 1996).

Gestão de 700 profissionais diretos e indiretos.

Responsável pela gestão o volume produzido e comercializado de cerveja Skol, no estado do Rio Grande do Sul, aumentando de 26.000hl, para 103.000hl e atingindo a liderança da marca Skol neste mercado.

Implantei no Rio Grande do Sul, projetos de reestruturação de revendas (Fênix), reduzindo o número de revendas em atuação de 34 para 12 resultando na criação de Mega Revendedores, aumento de volume de vendas, rentabilidade para o revendedor e aumento de margem para a Cervejaria.

Negociação direta com clientes nacionais, tais como: Companhia Zaffari de Supermercados, Rede Sonae, entre outros.

Coordenação e implantação da gestão de qualidade na rede de revendas da região.

- **Gerente de Vendas - Cervejaria Brahma - RS (1980 - 1993).**

Responsável pela gestão da equipe de vendas da filial com 320 profissionais diretos e indiretos.

Implantação de novos meios de comercialização e vendas de refrigerantes em Porto Alegre, tais como aparelhos post-mix em escolas e refeitórios industriais de POA, garantindo a exclusividade na comercialização de refrigerantes nos pontos de vendas.

Introdução da prática de contratos de exclusividade nos pontos de venda formadores de opinião em todo o estado do RS.

Responsável pela criação e gerenciamento das equipes de merchandising e comunicação de campo.

- **Outras posições na empresa:** Encarregado de Serviços, encarregado de Seção e Promotor de Vendas.

VIAGENS À TRABALHO

- Venezuela, Argentina, Uruguai e Aruba: Visitas a bares, restaurantes, distribuidores, atacadistas, redes de supermercados, para entender e atuar no mercado local. Avaliação de fábricas de cervejas e refrigerantes adquiridas pela AmBev.
- Estados Unidos: Visitas aos distribuidores Anheuser Busch e Budweiser, e aos pontos de vendas para verificar atividades de merchandising e distribuição.
- Estados Unidos/Orlando: Treinamento nas instalações da Disney, sobre atendimento e satisfação do cliente.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Brasileiro, separado, 65 anos, 1 filho.
- Participação em diversos cursos, workshops e seminários para Desenvolvimento pessoal e profissional
- Participação em feiras e convenções nacionais e internacionais: Disney, APAS, ABRAS, AGAS.