

## Contato

(48)984167929 (Mobile)  
geovani\_peres@hotmail.com

[www.linkedin.com/in/geovani-ricardo-peres](http://www.linkedin.com/in/geovani-ricardo-peres) (LinkedIn)

## Principais competências

Bebidas alcoólicas

Alimentos e bebidas

Setor de produção de plásticos

# Geovani Ricardo Peres

Gerente Nacional de Vendas | Gerente de Território | Manager Sales  
| Executivo de Vendas | Gerente de Expansão | Gerente Distrital |  
Consultor | Gerente Regional de Vendas

Palhoça, Santa Catarina, Brasil

## Resumo

Gestor comercial com mais de 23 anos de experiência em vendas, gestão de equipes e expansão de mercado, atuando em indústrias, distribuição e operações B2B, com forte presença nacional, regiões como SC, PR E RS.

Ao longo da carreira, construiu e liderou estruturas comerciais regionais e nacionais, com destaque para o desenvolvimento de redes de representantes, abertura de novos mercados, prospecção de clientes estratégicos e crescimento sustentável de faturamento.

Atuação consistente em:

Estratégia e execução comercial

Gestão de representantes e equipes diretas/indiretas

Expansão territorial e desenvolvimento de mercado

Vendas técnicas e consultivas

Gestão de KPIs, forecast, pipeline e rentabilidade

Experiência sólida na indústria de plásticos, bens de consumo e distribuição, com interface constante entre vendas, marketing, operações, produção e supply chain, garantindo viabilidade técnica, competitividade e excelência no atendimento ao cliente.

Perfil orientado a resultados, com visão analítica, capacidade de execução e foco em construção de relacionamentos de longo prazo. Acredita que crescimento comercial sustentável é resultado de processos bem definidos, pessoas capacitadas e estratégia clara.

Aberto a conexões e trocas profissionais sobre vendas, expansão comercial, liderança e desenvolvimento de mercado.

contato: gperes.1976@gmail.com

---

## Experiência

### Mangueplast

Gerente Nacional de Vendas

março de 2025 - novembro de 2025 (9 meses)

Liderança e execução de projeto nacional de expansão comercial, com foco no aumento de faturamento, base de clientes e cobertura geográfica, estruturando a atuação de representantes em todas as regiões do Brasil.

- Reestruturação da estratégia comercial por segmento (industrial, automotivo, transformação de plásticos e aplicações técnicas), priorizando contas estratégicas, mix de produtos e margens.
- Desenvolvimento e gestão de rede nacional de representantes comerciais, incluindo definição de territórios, metas, indicadores de performance (KPIs), políticas comerciais e acompanhamento contínuo de resultados.
- Implementação de modelo de vendas consultivas e técnicas, alinhando soluções da empresa às necessidades dos clientes, aumentando taxa de conversão, ticket médio e recorrência.
- Atuação direta na prospecção de novos clientes estratégicos, negociação de contratos, abertura de contas-chave e fortalecimento do relacionamento com grandes indústrias.
- Interface constante com engenharia, produção, qualidade e supply chain, garantindo viabilidade técnica, prazos, competitividade e excelência no atendimento ao cliente.
- Estruturação de processos comerciais, previsibilidade de vendas, forecast, gestão de pipeline e acompanhamento de indicadores para tomada de decisão.
- Condução de treinamentos técnicos e comerciais para representantes e equipe interna, elevando conhecimento de produto, argumentação de valor e performance em campo.
- Apoio à definição de estratégias de pricing, posicionamento de marca e lançamentos de produtos, alinhados às demandas do mercado e à estratégia de crescimento da empresa.
- Resultados consistentes na expansão nacional da operação, aumento da presença da marca, crescimento sustentável do faturamento e fortalecimento da rede comercial.

Conesul - Comercial e Importadora  
Gerente de Vendas SC / PR  
janeiro de 2018 - março de 2025 (7 anos 3 meses)  
Santa Catarina

Desenvolvimento de Estratégias de Vendas;

Elaborar e implementar planos de vendas regionais alinhados com os objetivos corporativos.

Formação e desenvolvimento da equipe de representantes,

Atuação como agente facilitador de negócios,

Acompanhamento de indicadores de produtividade.

Orientação, acompanhamento e avaliação do desempenho dos representantes.

Assegurar que as metas de vendas regionais sejam atingidas ou superadas, acompanhando e avaliando o desempenho da equipe.

Preparar relatórios periódicos sobre o desempenho das vendas, analisar dados e propor ações corretivas.

Planejamento de estratégias de vendas para assegurar o cumprimento das metas estabelecidas.

Manter a equipe motivada, elaborando campanhas que estimulem e promovam o aumento das vendas.

Fazer as gestões do time e entregar os KPIs.

Participar das reuniões importantes com áreas internas de MKT, Finanças, para trazer outputs do campo;

Acompanhamento das Campanhas, Evento e Feiras;

Monitorar as tendências de mercado, identificar oportunidades de negócio e adaptar as estratégias de vendas conforme necessário.

Manter e expandir a base de clientes, garantindo um alto nível de satisfação e fidelização.

Desenvolver campanhas promocionais e estratégias de comunicação eficazes na região.

Orion Distribuidora  
Supervisor Regional de Vendas  
maio de 2016 - dezembro de 2017 (1 ano 8 meses)  
Palhoça e Região, Brasil

Formação e desenvolvimento da equipe de representantes, atuação como agente facilitador de negócios,

Acompanhamento de indicadores de produtividade.

Orientação, acompanhamento e avaliação do desempenho dos representantes.

Planejamento de estratégias de vendas para assegurar o cumprimento das metas estabelecidas. Manter a equipe motivada, elaborando campanhas que estimulem e promovam o aumento das vendas.

Efetuar vendas dos produtos comercializados pela empresa;

Prospectar e visitar clientes apresentando a linha de produtos/empresa e as políticas de comercialização;

Prestar suporte técnico relacionado com a utilização e características dos produtos comercializados;

Realizar acompanhamento de pós-venda;

Participar de eventos e treinamentos promovidos pela empresa.

### Brasil Kirin

Supervisor de Vendas e Execução.

junho de 2014 - dezembro de 2015 (1 ano 7 meses)

São José, Santas Catarina, Brasil

Acompanhamento da equipe de vendas;

Treinamento de equipe no que se refere as metas, INE, Execução, atendimento ao cliente;

Positivção de pontos de vendas, analisar de forma estratégica para melhor venda dos produtos;

Visitar Pontos de Vendas para analisar o melhor desempenho e merchandising dos produtos

Fazer as gestões do time e entregar os KPIs.

### Pepa Distribuidora de Materias Elétricos e Construção Civil

Supervisor Regional de Vendas

outubro de 2013 - junho de 2014 (9 meses)

Içara

Desenvolver a carteira de clientes ativos e inativos e prospecção de novos clientes.

Formação e desenvolvimento da equipe de representantes, atuação como agente facilitador de negócios, acompanhamento de indicadores de produtividade.

Orientação, acompanhamento e avaliação do desempenho dos representantes.

Planejamento de estratégias de vendas para assegurar o cumprimento das metas estabelecidas. Manter a equipe motivada, elaborando campanhas que estimulem e promovam o aumento das vendas.

### Unilever FoodSolutions

Coordenador Regional de Vendas SC.  
junho de 2012 - fevereiro de 2013 (9 meses)  
Palhoça SC

Responsável pela gestão participativa em Atacados e Distribuidores do Estado de Santa Catarina.

Responsável pela gestão de resultados, KPIs, mark up, evolução, faturamento, rentabilidade.

Responsável por equipe direta e indireta, vendedores e representantes.

Responsável pela elaboração de feedback, coaching para a equipe direta.

Responsável pelo gerenciamento de kpi's como positivação, execução, precificação, mk-up, volume, faturamento, contribuição por linha.

Foco em execução, positivação, distribuição numérica do pequeno varejo.

Desenvolvimento de ações de mercado, incentivos a força de vendas.

Responsável pelo gerenciamento de mix de venda ao trade, positivação de novas linhas, abertura de mix e execução.

## Orion

Supervisor Regional de Vendas  
março de 2011 - maio de 2012 (1 ano 3 meses)  
Santa Catarina

Formação e desenvolvimento da equipe de representantes, atuação como agente facilitador de negócios, acompanhamento de indicadores de produtividade.

Orientação, acompanhamento e avaliação do desempenho dos representantes.

Planejamento de estratégias de vendas para assegurar o cumprimento das metas estabelecidas. Manter a equipe motivada, elaborando campanhas que estimulem e promovam o aumento das vendas.

## Vonpar S/A

Coordenador de Vendas  
janeiro de 2001 - fevereiro de 2011 (10 anos 2 meses)  
Antonio Carlos

Comecei como Promotor de Vendas em 2001, passando a Vendedor em meados de 2003, em 2004 fui o 3º melhor vendedor de SC. Passando a Supervisor de Rota em 2007. Liderando uma equipe de 5 promotores de vendas, com foco principal no aumento de Market Share. Crescimento em 40% nas linhas de consumo individual, aumento de rentabilidade. Chegando a Coordenador de Vendas em 2009, abrindo uma nova distribuição na cidade de Araranguá e região. Responsável pela gestão de KPI's, Execução no PDV's, Prospecção, distribuição numérica, Positivação, cobertura, preço

médio, Market Share, recrutamento, treinamento da equipe de vendas. Com uma equipe de 10 vendedores e 5 promotores. Atuando fortemente no varejo. Com foco na prospecção conseguimos triplicar a base de clientes, consequentemente a fidelização da marca na região, crescimento de Markt Share, 30% para 45% contribuindo com a CIA em atingir 70% SC. Permanecendo na cidade por nove meses, retornando para Florianópolis.

---

## Formação acadêmica

UNOPAR - Universidade Norte do Paraná

Pós-graduação Lato Sensu - MBA, Gestão Empresarial · (agosto de 2022 - fevereiro de 2023)

UNOPAR - Universidade Norte do Paraná

Processos Gerencias · (julho de 2020 - julho de 2022)

Borges de Mendonça

Superior Completo, Gestão de Vendas · (2007 - 2009)