



Amaury Cesar Pereira

Avenida Presidente Vargas, 950 apto 914 (Ribeirão Preto – SP)
016.9.9725.7566 – E-mail amauryp565@gmail.com

Rua José Calixto do Carmo, 286 - apto 291 -Praia Grande - SP.

Experiencias Profissionais

Coordenador América Latina vendas (acessórios)

Robert Bosch Ltda., dezembro/1989 – dezembro/2000

Coordenar equipe do Brasil e América latina, responder diretamente a Schintilla – Suíça. Desenvolver toda linha de acessórios do programa da Bosch Alemanha, criar políticas de vendas, e alcançar os objetivos traçados pela empresa.

Desenvolver todo planejamento de SKUs, América Latina.

Participar de treinamentos Marketing/Vendas e Trade na matriz da Alemanha e Suíça a cada ano.

Nomear gerentes para países da América do Sul.

Resultados: Crescimentos anuais de 30% (faturamento anual de U\$ 3.5 bilhões de dólares ano).

Gerente de vendas

Makita do Brasil, São Bernardo do Campo – SP.

Janeiro/2001 – julho/2006

Criar departamentos de atendimentos aos consumidores e clientes, atender as grandes contas, gerenciar as novas regiões criadas, planejar novos produtos do Japão para o Brasil, selecionar canais de atendimentos, desenvolver toda linha de acessórios para o Brasil. Responsável pelas Regiões Norte/Nordeste/Sudeste.

Responsável pelo desenvolvimento, acompanhamento das ISOS da empresa.

Resultados: Conquista de 220 novos clientes crescimento médio de 25%. Com faturamento de \$120 milhões mês. Renovação da política comercial com grandes resultados, criar equipes internas de atendimentos a clientes e consumidores.

Gerente Regional de vendas

Einhell Ferramentas – Campinas - SP

Agosto/2006 – dezembro/2014

Gestão comercial do interior de São Paulo, introduções de produtos nos principais clientes, prospectar novos nichos de mercado, trabalhar e acompanhar vendas (sell out) de clientes em geral.

Participar de eventos promovidos pelos clientes com apresentações e treinamentos.

Atender as demandas de demonstrações nos clientes e atuar com trade marketing na rede de revendedores.

Resultados: Sucesso na introdução da marca e produtos, elevar faturamento regional para \$3.2 milhões mês, fidelização de revendedores.

Gerente de Vendas

Tectronic do Brasil (Milwaukee) – São Bernardo do Campo - SP

Jan./2015 – dezembro/ 2016

Gestão de 20 vendedores externos nas regiões, sul, sudeste, centro oeste e nordeste.

Prospectar as grandes contas da empresa, elaborar campanhas regionais de vendas para vendedores e clientes, coordenar as atividades dos demonstradores técnicos. Organizar as linhas de produtos com direcionamentos de canais de vendas. Criar estratégia comercial para apresentações na matriz (USA).

Programar importações de novos SKUs de linhas de composição de mercado.

Resultados: Elevar faturamento de \$700 mil para \$2.4 milhões mês, conquista de novos mercados, crescimento de novos SKUs.

Gerente Regional – Norte Nordeste – Oeste de Minas Gerais e interior de São Paulo.

Cortag Industria e Comercio Ltda., Mogi Mirim – SP.

Fevereiro/2016 – dezembro/2021.

Gerenciar as regiões acima citadas do Brasil, gestão de 39 representantes, acompanhar grandes contas, criar mecanismos diferenciados de atuação, vincular objetivos com aumentos de SKUs, obter novos PDVs com nichos diferenciados dos atuais clientes. Trabalhar com duas marcas da empresa, visitas a todas as regiões por minha gestão, responsável por um bom percentual do faturamento das regiões, contribuir com a empresa para atrair grandes clientes nas regiões sudeste do Brasil.

Resultados: Total desenvolvimento das regiões, elevação em números de clientes, aumento de SKUs nas regiões, fidelização da marca, elevação do faturamento para \$15 milhões mês.

Gerente de vendas (Consultor por contrato)

Moldimplas Industria de art. de plásticos. – Blumenau – SC.

Dezembro/2021 – janeiro/2023

Gestão comercial a nível nacional, elaborar políticas comerciais, gestão de representantes, desenvolver novos SKUs, criar tabelas de preços regionais, gestão de novas grandes contas, trabalhar clientes com marcas próprias, desenvolver aplicações de objetivos e orientar equipe interna de vendas e trazer novas contas.

Criar ações de trade, orientar novos fornecedores internacionais e criar plataformas de treinamentos de produtos.

Resultados: Contratações de novos representantes em todas as regiões do Brasil, Política comercial (atual), trade marketing implantada, treinamentos presenciais e “on-line”. Implantação de equipe interna de vendas.

Faturamento de \$1,8 milhões mês para \$3.3 milhões mês.

Graduação

Unip Ribeirão Preto – SP.(Marketing)

2001

Cursos Cursos de vendas a clientes, produtos e atuações individuais.
Planejamentos estratégicos a clientes.

Liderança Líder em todas as empresas que atuei com objetivos cumpridos. Vários cursos no exterior e palestras nas áreas de PDVs. Nomear novos líderes nas empresas que atuei.

Informática

Gráficos/Web: Adobe Photoshop, CorelDraw
Aplicações de Escritório: Microsoft Access, Microsoft Excel, Microsoft Outlook, Microsoft PowerPoint, Microsoft Word
Sistemas Operacionais: Windows
Outros programas: SAP

Experiencias Comerciais

-
- Atender atacados Brasil.
 - Varejos de materiais de construções.
 - MROs.
 - Home Centers.
 - Redes de lojas.
 - Conhecimentos nas áreas acima citadas.

Alguns Clientes com atuações diretas.

- Parceirão (Ji-Parana-RO)
 - Ferreira Costa (Recife – PE)
 - Sodimac (São Paulo-SP)
 - Teruya / Casa do Lojista (São Paulo-SP)
 - Acal Home Center (Fortaleza -CE)
 - Agrobi (Rio Branco-AC)
 - Normatel (Fortaleza-CE)
 - Taqi (Porto Alegre-RS)
 - Orion (Florianopolis-SC)
 - Ing Ouro (Rio de Janeiro)
 - Nilo Maia (Fortaleza-CE)
 - Parente Ferragens (Fortaleza-CE)
 - Almeida (Campina Grande-PB)
 - Mercante (Feira de Santana-BA)
 - Condor(Brasilia)
 - Nova Casa (Brasilia)
 - Jurunense (Belem-PA)
 - Lider (Belem-PA)
 - Tintão (Manaus-AM)
 - Todimo (Mato Grosso)
 - Copofer (São Paulo-SP)
 - Chatuba (Rio de Janeiro)
 - Distac (Pernambuco)
 - Tumelero (Rio Grande do Sul)
 - Cassol (Santa Catarina)
 - Oplima (Belem-PA)
 - Comjol (Natal-RN)
 - Potiguar (São Luis-MA)
 - Carajas (Maceio-AL)
 - Engecopi (Terezina-PI)
 - Pisolar (Aracaju-SE)
 - Conhecedor de varejos em todas as regiões.
-