

## **Amaury Cesar PereiraNome**

Avenida Presidente Vargas, 950 apto 914 (Ribeirão Preto – SP)  
016.9.9725.7566 – E-mail Amaury.59@bol.com.br

---

**Objetivo**                      **Gestor Comercial de vendas**

**Experiência**                      **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.

### **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.

### **Gerente de vendas**

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

Fevereiro/2016 – dezembro/2021.

Gerenciar as regiões do Norte/Nordeste 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 duas regiões, contribuir com a empresa para atrair grandes clientes nas regiões sudeste do Brasil.

### **Gerente de vendas**

Moldimplas Industria de art. de plásticos. – Blumenau – SC.  
Dezembro/2021 – julho/2022

Gestão comercial a nível nacional, elaborar politica comercial, gestão de representantes, desenvolver novos produtos, 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.

### **Gestor comercial**

Titanium do Brasil – Cravinhos - SP.  
Julho/2022 – Até o momento.

Gestão Norte/Nordeste/São Paulo

Gestão de 24 representantes, desenvolver políticas comerciais, elaborar tabelas de preços e promoções, desenvolver novos produtos, dividir áreas de atuação, trabalhar as contas de atacados, home centers e Matcom.

### **Escolaridade**

#### **Graduação**

Unip Ribeirão Preto – SP.(Marketing)  
2001

### **Comunicação**

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.