

❖ **Formação Acadêmica**

- Graduação
Propaganda e Marketing - Concluído em 2002
UNESA - Universidade Estácio de Sá
- Pós-Graduação (MBA)
Gestão Empresarial – Conclusão em março de 2009
FGV – Fundação Getulio Vargas

❖ **Resumo Profissional**

- Carreira de 14 anos com ênfase na área comercial e marketing. Nas empresas: Grupo Essilor – Lentes Varilux (indústria multinacional francesa), Di Magnus óticas (rede varejista), Líder Serviços – AMBEV (bebidas), Rio Pae Assistência familiar (plano funeral), Sadia – Food Services e Grupo Bukovski.
- Consultoria de empresas do segmento de informática e Publicidade e Propaganda.
- Como Gerente Comercial, montei toda estrutura comercial no total de 28 colaboradores sendo 3 Supervisores. Obtive um crescimento consolidado de 17,25% de faturamento.
- Desenvolvimento de atividades relacionadas com produto, mercado, vendas, comunicação, ações de marketing e merchandising, focando parcerias com clientes e fornecedores.
- Desenvolvimento de políticas comerciais que permitiram o aumento da rentabilidade, gerando novas fontes de receita, aumento do fluxo de caixa, novas condições de pagamentos e expansão de mercado.
- Gerenciamento de equipes de 8 até 53 colaboradores entre eles vendedores de varejo, promotores de vendas, representantes, operadores de telemarketing ativo e receptivo e vendedores externos. Sendo responsável pela contratação, treinamento e acompanhamento.
- Elaboração de treinamentos das linhas de produtos, técnicas de abordagem, apresentação e vendas.
- Elaboração de ranking de vendas com comissões e premiações que permitiram o melhor acompanhamento operacional e mantiveram a equipe motivada.
- Elaboração constante do mapeamento na área de atuação, baseado nas informações de share de mercado. Para melhor elaboração de roteiros de visitas e acompanhamento.
- Habilidade no atendimento e negociação com clientes, realizando visitas técnicas com apresentação do produto, permitindo o fechamento de novos negócios.

❖ **Experiência Profissional**

- **Grupo Bukovski (Fabrica de Óculos)** **Outubro/09 a**
outubro/11
Gerente Regional de Vendas
Ações:
 - Responsável por toda a operação na região de Macaé, no período tivemos um crescimento consolidado de faturamento de 48,90%. Administrei cinco marcas distintas dentro do segmento elaborando campanhas completas envolvendo Clientes, PDV, Fornecedores, Equipe e Back Officer.
 - Inaugurei três lojas no período sendo responsável desde a definição do ponto, elaboração do projeto.

Fernando Verdan da Silva- Gestão Empresarial - RJ

- **Sadia – Food Services**
janeiro/07 a setembro/09
Supervisor de Vendas
Ações:
 - Responsável por 11 vendedores com atuação no Rio e interior nos seguintes canais: Atacados (nacionais e regionais), Cozinhas industriais e os demais canais do mercado food service. Responsável pela regional (RJ e ES) durante as férias da gerência, ficando no período em 3º lugar no ranking nacional;

- **Rio Pae – Assistência Familiar**
setembro/05 a julho/06
Empresa de médio porte que atua na prestação de serviço no segmento funeral
Gerente Comercial – Dezembro/05 à Julho/06
Supervisor Comercial – Setembro/05 à Novembro/05
Ações:
 - Responsável por todas as negociações comerciais e marketing. Elaborei duas campanhas promocionais que reduziram a inadimplência em 24% e aumentaram em 40% os pagamentos antecipados;

- **Líder Serviços - AMBEV**
janeiro/05 a agosto/05
Empresa de terceirização de grande porte no auto-serviço, atuando na cervejaria AMBEV
Coordenador de Merchandising
Ações:
 - Informações: monitorar os relatórios de mercado, share de mercado, rupturas, controle de estoque, controle de validade e controle de turn-over;

- **Di Magnus Art. Óticos Ltda. ME**
Janeiro/04 à Dezembro/04
Rede varejista no mercado óptico.
Gerente de Projetos
Ações:
 - Ajustei o MIX, retirando os produtos sem rentabilidade, reduzindo os custos, estabelecendo parcerias e aumentando o poder de negociações junto aos fornecedores. Elaborei campanhas promocionais que possibilitaram o aumento do ticket médio, diminuindo o estoque.

Fernando Verdan da Silva- Gestão Empresarial - RJ

- **Grupo Essilor - Lentes Varilux**

julho/99 a dezembro/03

Indústria multinacional francesa de grande porte, líder mundial do segmento óptico.

Ações:

- Ministrei palestras e participei de congressos.

- ❖ **Consultoria Empresarial**

- **Pronto Estoque (Distribuidora de Informática)**

170 horas 2008/ 2009

Ações:

- 120 horas com foco em Gestão Estratégica para elaboração de Plano de Negócios.
- 50 horas para acompanhamento da execução planejada para a área comercial.

- **House Publicidade/ 3Mídias(Publicidade e Propaganda**

30 horas 2011

Ações:

- 30 horas com foco em Gestão Estratégica para elaboração de Plano de Negócios e Plano de Expansão.