

NORTON IGNACIO DE ANDRADE

Brasileiro | Casado | São Bernardo do Campo – SP | Celular: (11) 93800-4830

nortonia@gmail.com | www.linkedin.com/in/nortonandrade

Resumo

- Profissional orientado ao cliente, focado em alcance de resultados.
- Longa experiência no ambiente de gestão de negócios em empresas nacionais e multinacionais, incluindo experiência internacional como expatriado em posição executiva.
- Planejamento estratégico e orçamentário, administração comercial, gestão de inventários (interno e de clientes), desenvolvimento de produto, precificação, gestão de rentabilidade, planejamento de demanda e estudo de viabilidade comercial, desenvolvimento comercial são algumas das especializações adquiridas ao longo de minha carreira profissional.

Objetivo: Gerente Comercial / Vendas / Contas / Negócios

Experiência

Empresário | Centro de Estética e Emagrecimento TM | 05/2023 - Atual

Principais Atividades:

- Criação das estratégias de vendas de produtos injetáveis como Toxina Botulínica, Enzimas, Preenchedores, Skinboosters, entre outros;
- Criação de estratégias de vendas de serviços corporais e faciais;
- Elaboração de campanhas de vendas, incluindo novos planos de tratamentos, combos, criação de promoções, ofertas relâmpagos;
- Gestão de suprimentos / compras incluindo desenvolvimento de novos fornecedores de materiais diretos e indiretos;
- Criação e monitoramento de KPIs para avaliação de efetividade de campanhas;
- Responsável por toda atividade operacional da clínica;
- Gestão de equipe técnica;
- Gestão de Atendimento e Vendas;

Supervisor de Vendas / Customer Service | Sherwin-Williams do Brasil | dez/2020 – 04/2023

Principais Atividades:

- Report ao Diretor Comercial
- Desenvolvimento de nova Unidade de Negócios de Vendas Diretas;
- Controle de efetividade e retorno de campanhas de vendas (volume / ROI);
- Supervisionar e administrar todas as atividades internas do departamento de vendas;
- Contribuir na disseminação das estratégias estabelecidas pela diretoria entre as diversas regionais e filiais;
- Ser o principal ponto de ligação entre os líderes de vendas das regionais e as áreas de suporte da empresa, tais quais finanças, operações, R&D e marketing;

PRINCIPAIS RESULTADOS:

- Desenvolvimento do novo canal de vendas chamado Novos Negócios que está se iniciando com apenas um vendedor interno e com vendas líquidas de R\$ 1,1mi desde julho/2021 até dezembro/2022. 75 clientes ativados com compras realizadas. Em 2022 a receita líquida foi de R\$ 836k, representando 115% do budget para o período;
- Realização da mudança de escopo de atividade da equipe de administração de vendas a fim de buscar resultados mais voltados à inteligência do negócio, minimizando rotinas operacionais inclusive eliminando atividades que não possuíam valor agregado ao negócio;
- Estabelecido processo de S&OP mensal a fim de maximizar eficiência no atendimento aos clientes;

Coordenador Comercial | Emplamold Ind e Com de Plásticos Ltda | 07/2019 – 06/2020

Principais Atividades:

Reporte ao CEO

- Administração da carteira atual de clientes;
- Negociação e atualização de preços (pricing);
- Prospecção de novos negócios, seja através de clientes atuais ou busca de novos clientes;
- Gestão da equipe comercial (administrativo, vendas, engenharia);
- Gestão de novos projetos comerciais

PRINCIPAIS RESULTADOS:

- Aumento de 50% na receita do cliente Franklin Electric através do aumento de portfolio de vendas conquistados da concorrência;
- Implementação de sistema de negociação de preços baseado em gatilhos sobre variação do index de dólar, uma vez que as principais matérias primas utilizadas são importadas e o câmbio reflete importante impacto no custo final dos produtos. Isso trouxe maior transparência na relação com clientes e minimizou significativamente desgastes em negociações que costumavam levar muito tempo gerando prejuízos das margens da empresa.

Gerente Comercial | Grupo DASA | Set/2015 – Set/2018

Empresa nacional da área da saúde, com atuação em grande parte do território nacional, contemplando 34 diferentes marcas. Faturamento anual de 3,7 Bilhões de Reais (2017), adquirente de Salomão e Zoppi Serviços Médicos e Participações S/A.

Janeiro / 2018 – Setembro / 2018 – São Paulo – SP

Cargo: Gerente de Planejamento Comercial

Reporte a Diretoria Comercial

- Gestão de análises estratégicas e viabilidade comercial / novos negócios;
- Gestão de pricing;
- Definição e implementação de modelos de KPI para a área comercial;
- Planejamento de novos produtos para alavancagem de receita;

Setembro / 2015 – Dezembro / 2017 – São Paulo – SP

Cargo: Gerente Comercial

Reporte a Superintendência Comercial

- Gestão das atividades de back office (equipe e processos);
- Elaboração de relatórios de performance da área comercial;
- Assegurar que as informações de contratos e aditivos de clientes estejam atualizadas no sistema e disponíveis para áreas de interface;
- Responsável pelas informações dos clientes, regras de negócios, rotinas operacionais dos clientes, parametrizadas no sistema interno, de acordo com os contratos e aditivos;
- Acompanhar as negociações dos clientes, subsidiando os vendedores com estratégias, informações, estudos, análises de tabelas, preços, rentabilidade, montagem de propostas;
- Estruturação e realização das apresentações executivas de resultados e projetos estratégicos da área;
- Disseminar informações estratégicas e táticas do negócio com áreas de interface a fim de assegurar cumprimento de metas;

PRINCIPAIS RESULTADOS:

- Restruturação do portfólio de exames realizados em parceiros terceirizados – outsourcing – onde foi colocado objetivo pela diretoria na redução de 10% do custo de aquisição. Atingido 34,5% de redução de custos com melhoria no SLA dos parceiros;
- Desenvolvimento de uma nova linha de produtos de genética através da contratação de parceiros externos a fim de iniciar o processo de credenciamento e comercialização dos exames, enquanto equipe científica realizada o desenvolvimento produtos internamente;

Gerente Customer Service EMEA | AkzoNobel Ltda | Out/2001 – Dez/2014

AkzoNobel Ltda – Out/2001 – Dez/2014

Indústria Química Multinacional de grande porte, líder global em produção e vendas de Tintas. Possui faturamento anual de 15 Bilhões de Euros, e conta com 50.000 funcionários e atuação em 130 diferentes países.

Outubro / 2013 – Dezembro 2014 – Barcelona – Espanha

Cargo: Gerente de Supply Chain EMEA

Reportando ao European Regional Manager, sendo responsável pela gestão de um time de 29 colaboradores em diferentes países como Espanha, Itália, França, Inglaterra e Alemanha. Servindo a clientes em 27 países.

- Membro do European Management Team;
- Gerenciamento do departamento de Customer Service;
- Gerenciamento de inventários;
- Gerenciamento de planejamento de demanda;
- Interface entre vendas e operações;

Principal realização:

- Integração de duas empresas adquiridas pelo grupo AkzoNobel, através do fechamento de uma unidade produtiva e realocação de produção entre as unidades europeias, demandando re-homologação dos produtos junto aos clientes.

Junho / 2006 – Setembro 2013 – São Bernardo do Campo – SP

Cargo: Coordenador de Administração de Vendas

Reportando ao Business Manager South America

- Assegurar o cumprimento do fluxo de trabalho para atendimento às atividades de Administração de Vendas;
- Processo de S&OP / Planejamento de demanda;
- Planejamento estratégico de vendas / Budget;
- Implementação de fornecimento via Kanban / VMI junto aos Clientes;
- Revisão e acompanhamento de resultados (Indicadores / KPIs / Relatórios);
- Pricing: Formação e Negociação de Preços;
- Avaliação de Rentabilidade, desenvolvendo planos de ação quando necessário;
- Assegurar a lucratividade da Business Unit. Suporte a tomada de decisões do Business Manager;
- Gerenciamento de Estoques e Provisões;
- Análise de Non Quality Costs (Overstock, Bad Stocks, Débitos de clientes, Fretes Extras);

Principais realizações:

- Padronização e organização das rotinas de Customer Service junto a departamentos de interface melhorando o atendimento ao cliente;
- Implementação de sistema de fornecimento via Kanban / VMI (Vendor Managed Inventory) junto a Key Accounts;
- Implementação do processo de S&OP, melhorando o fluxo de informações entre demanda e planejamento de produção, balanceando e reduzindo estoques, evitando rupturas de entregas;
- Redução de 90% de estoques obsoletos através da liderança do projeto SLOBS (Slow & Obsoletes Stocks);
- Aumento de 30% da Margem de Contribuição através de ações de Margin Management;

Outubro / 2001 – Junho 2006 – São Bernardo do Campo – SP
Cargo: Assistente de Administração de Vendas

Reportando ao Sales Manager Brasil

- Atendimento ao Cliente;
- Administração de pedidos e acompanhamento de produção para assegurar entrega nas datas e quantidades corretas;
- Atualização de lista de preços no sistema;
- Interface junto à produção e logística a fim de assegurar as entregas nos prazos e quantidades corretas;
- Suporte à Gerência de Vendas;

Formação Acadêmica

- Faculdades Oswaldo Cruz - MBA em Gestão de Marketing – Conclusão 2012
- UMEESP - Universidade Metodista de São Paulo - Administração Empresas – Conclusão em Dez / 2003

Idiomas

- Inglês – Nível Avançado
- Espanhol – Nível Avançado

Informações Adicionais

Premiações

- Prêmio Star – High Potential – AkzoNobel – 2012: Reconhecimento recebido como jovem talento, premiação concedida para apenas 50 colaboradores em nível mundial, entre 55 mil funcionários total.

Cursos Complementares

- MEP - Management Essentials Program: Módulo 1 - Liderança Situacional. Módulo 2 - Gestão de Desempenho e Treinamento. Módulo 3 - Gestão e Liderança de Equipes. Módulo 4 - Entrevista e Seleção;
- Seminário 'Motivando Todos para as Vendas' – Alfredo Rocha;
- Seminário 'A Busca da Excelência' – Luiz Trivelatto;
- Leader Training – Auto-Conhecimento e Desenvolvimento Pessoal;
- ISO/TS 16949 / ISO 9001 / ISO 14001 / OHSAS 18001 – AkzoNobel
- Sistema Kanban / VMI (Vendor Management Inventory)
- 8D Root Causes Analysis – AkzoNobel
- Compreendendo e Praticando o SIG – Nexus
- APQP, Plano de Controle e PPAP – AkzoNobel

International Experience

- Experiência internacional como expatriado pela AkzoNobel entre os anos de 2013 e 2014, onde assumi a posição de Supply Chain Manager – EMEA sendo membro do European Management Team, onde tive a responsabilidade pelo atendimento a clientes dos segmentos Automotivo, Eletrônico e Cosméticos em 27 países, tendo a responsabilidade por seis diferentes plantas produtivas (Espanha, Alemanha (2), Itália, França e Inglaterra). Possuía a gestão de 5 gerentes regionais com um total de 29 colaboradores;