

Fabio Roberto Fernandes

(11) 98111-8313

Fabio_rfernandes@hotmail.com

São Bernardo do Campo – SP – 09780-610

Objetivo: Gestão na área de Marketing

Síntese de Qualificações

Sólida experiência em Marketing nas áreas de Branding, Comunicação, Trade, Digital, Retail e Incentivos nas empresas: Maxi Rubber, Fortlev, Montana Química, Volkswagen do Brasil,

CBC – Companhia Brasileira de Cartuchos, Aon, Vigorito e Akzo Nobel – Tintas Coral.

✓ Gerenciamento de planos de marketing, branding, comunicação, ações de sell in / sell out e campanhas de incentivos;

✓ Consolidação e análise de relatórios gerenciais, acompanhamento da concorrência e pesquisa de mercado;

✓ Comunicação e gestão de campanhas de digital e off-line;

✓ Habilidade de leitura comportamental do shopper para tomada de decisões e implantação de ações;

✓ Facilidade de relacionamento interdepartamental buscando alinhamento estratégico garantindo a realização das metas e resultados;

✓ Coordenação e desenvolvimento de materiais promocionais incluindo análise, briefing e gestão de fornecedores;

✓ Participação em eventos, feiras e convenções;

✓ Controle de budget, análise de viabilidade econômica e financeira (Forecast e ROI).

Formação Acadêmica

Pós-graduação em Marketing Univ. Metodista de São Paulo.

Graduado em Publicidade e Propaganda Univ. IMES São Caetano

Cursei Design Gráfico Univ. Bandeirantes de São Paulo.

Cursos de Aprimoramento

Inteligência Emocional – TDS Treinamentos

Profissional do Século XXI e Inteligência Executiva – Maktub Treinamento

Marketing Promocional - ESPM

Liderança para Otimizar Resultados – Integração Escola de Negócios

Idiomas

Inglês avançado e espanhol intermediário

Histórico Profissional

04/2024 até 01/2025 **Maxi Rubber**

Empresa líder e pioneira em complementos automotivos

Gestor de Marketing

- ✓ Gestão das marcas: Maxi Rubber, Carplast, Iberê, Walcom e Dimension;
- ✓ Planejamento de Marketing e Digital;
- ✓ Definição do calendário anual das ações Digitais considerando estratégias de Redes Sociais;
- ✓ Calendário de ações promocionais;
- ✓ Lançamento de produtos;
- ✓ Gestão da ativação da marca em feiras e eventos relativos ao core business da empresa;
- ✓ Gerenciamento das ações de Trade Marketing, promovendo a marca nos principais lojistas;
- ✓ Execução e implantação de campanhas de vendas mensais para lojistas e representantes;
- ✓ Coordenação do programa de treinamento Maxi Training para colaboradores, clientes e parceiros;
- ✓ Participação do SQUAD estratégico da empresa;
- ✓ Gestão direta e indireta de funcionários;
- ✓ Responsável pelo budget do departamento;

03/2021 até 10/2023 **Fortlev**

Empresa líder na produção de Reservatórios e referência em soluções de armazenamento de água

Gerente Nacional de Trade Marketing

- ✓ Gerenciamento das estratégias e ações nacionais de Trade para os canais: Varejo, Key Accounts e Redes;
- ✓ Implantação e execução de atividades promocionais promovendo maior visibilidade para marca;
- ✓ Implantação de fluxos e análises de ROI para controle das ações realizadas pelo departamento versus atendimento da demanda de diversos canais;
- ✓ Implantação do Link de Marketing – Canal digital contendo informações da marca, imagens, guide de aplicação e conteúdos para agilizar o uso pelo público solicitante;
- ✓ Condução e negociação dos acordos comerciais visando aumento das vendas e realização das metas comerciais;
- ✓ Monitoramento do desempenho geral dos KPIs (cadastros, ruptura, lançamentos) garantindo a execução das atividades do calendário de ativações e maior visibilidade/pulverização;
- ✓ Controle e gestão dos investimentos em todos canais da empresa, garantindo maior rentabilidade e EBITDA;
- ✓ Liderança na execução de lançamentos e campanhas alinhado com as diretrizes estratégicas da Diretoria Comercial.
- ✓ Gestão do time de promotores em todo Brasil;

05/2020 até 02/2021 **Montana Química Ltda**

Empresa química fabricante de acabamentos para madeira com 67 anos de atuação

Especialista de Marketing

- ✓ Responsável pelo portfólio dos produtos base solvente da empresa, somando 80% do faturamento;
- ✓ Lançamento do treinamento on-line pela ferramenta Niduu, capacitando os vendedores com informações de produtos e técnicas de vendas;
- ✓ Desenvolvimento de Campanhas de Incentivo para Vendedores, Técnicos, Representantes Comerciais e Gerentes para apoiar o sell in / sell out;
- ✓ Responsável pela ativação da marca Montana – Monsa, no mercado da América Latina;
- ✓ Suporte e apoio geral da linha Industrial da empresa com atuação B2B;
- ✓ Análise de mercado e concorrentes apresentando as melhores soluções norteando os gestores na tomada de decisão;
- ✓ Definição de materiais promocionais, comunicação e ativação dos produtos nos PDVs;
- ✓ Apoio no lançamento do novo site da marca, oferecendo uma melhor navegação e experiência ao usuário com um layout mais moderno e humanizado;
- ✓ Desenvolvimento de fornecedores para implantação de logística promocional.

05/2012 – 10/2019 **Volkswagen do Brasil**

Montadora de veículos multinacional com mais de 60 anos de atuação

Especialista de Marketing

- ✓ Lançamento da Campanha nacional volkswagen#vale, visando uma comunicação mais emocional focando nos atributos e valores da marca;
- ✓ Envolvimento no fortalecimento da marca através da aplicação da assinatura “Inspirada na sua vida” e de toda comunicação da empresa, tornando-a mais próxima do público;
- ✓ Participação direta em ações Digitais e Brand Content como: Lançamento Novo Polo – web serie 0109 com mais de um milhão de views por episódio e A Coleção, continuação da série 0109 para o lançamento da T-Cross;
- ✓ Desenvolvimento de conteúdos dos principais features dos produtos da Volkswagen para os meios digitais;
- ✓ Gestão do Car Configurator (Monte o Seu) e showroom de Produtos do site da empresa;
- ✓ Desenvolvimento de variadas campanhas de Varejo, participação e elaboração dos briefings para campanhas e posterior aprovação da linha criativa e implantação com o objetivo de aumentar as vendas e showroom traffic;
- ✓ Elaboração de apresentações estratégicas para o departamento de MKT e Vendas;
- ✓ Gestão da Promoção Test Drive Premiado, apresentando um incremento de 65% nos Test Drives em todo Brasil;
- ✓ Responsável pela gestão do Budget do departamento.

10/2010 – 05/2012 **CBC – Companhia Brasileira de Cartuchos**

Empresa bélica multinacional com mais de 80 anos de atuação

Coordenador de Marketing

- ✓ Responsável pelo departamento de Marketing desenvolvendo e implantando ações para os seguintes segmentos: Varejo, Clubes, Segurança Pública/Privada e as Forças Armadas (Exército, Aeronáutica e Marinha).
- ✓ Desenvolvimento de material de comunicação, manuais técnicos, informativos e apostilamento de produtos;
- ✓ Coordenação do Projeto Propaganda Patrocinada, resgatando a marca CBC na mídia.
- ✓ Implantação de materiais de PDV;
- ✓ Gestão em Eventos: LAAD, Magnum Show, 45º Jogos Militares – RJ e Pesca Trade Show;
- ✓ Coordenação do patrocínio da Seleção Brasileira Militar de Tiro;
- ✓ Controle do budget, formação de preço, lançamento de produtos, análise concorrência;
- ✓ Lançamento e gestão de todo portfólio de produtos.

11/2009 – 09/2010 **Volkswagen do Brasil**

Montadora de veículos multinacional

Coordenador de Projetos CRM

- ✓ Gestão do Programa Alta Performance destinado para mais de 500 Concessionárias Volkswagen em todo o Brasil – Implantação de novas soluções para o Programa;
- ✓ Interface com áreas internas da empresa, agência, parceiros e fornecedores para acompanhamento do plano de ação visando à realização dos objetivos acordados;
- ✓ Desenvolvimento do novo site do Programa Alta Performance e aplicação de estratégias como: Nova comunicação com o Titular e Gerentes das Concessionárias, resgate das premiações, ações de relacionamento com a Rede pelo site, mala-direta (reports mensais) e SMS, visando sempre a personalização da comunicação;
- ✓ Implantação e gestão das ações de relacionamento com os Dealers Numbers;
- ✓ Mapeamento e implantação de fluxos internos e externos;
- ✓ Pleno contato com área comercial;
- ✓ Capacitação da CRC (Central de Relacionamento ao Cliente Volkswagen), desenvolvendo scripts, abordagens e fluxos visando à máxima satisfação dos usuários deste canal;
- ✓ Coordenação de ações de relacionamento no Camarote Volkswagen;
- ✓ Controle do Budget e apresentações de resultados da área.

08/2006 – 06/2008 **Aon Affinity do Brasil**

Corretora de Seguros líder mundial em seu segmento

Coordenador de Marketing e Incentivos

- ✓ Coordenação de planos de comunicação integrada para os mercados B2B, B2C e B2B2C;
- ✓ Responsável pelo planejamento estratégico e realização de metas e Budget;
- ✓ Controle das campanhas de vendas, gerando leads com potencial de compra aplicando ferramenta de BI;
- ✓ Implantação de Piloto, Rollout e Repique nas ações de vendas, superando os objetivos estipulados;
- ✓ Pesquisa de satisfação e inovação de produtos e serviços;
- ✓ Expertise de novos negócios pelos canais de vendas: Internet, mala direta e telemarketing para os seguintes sponsors do segmento Utilities (Brt, Telefônica, Telemar, Eletropaulo, CPFL, Coelba, Light, etc), Retail (Pernambucanas, Ricardo Eletro, Dudony, Paquetá, Salfer, Cybelar, etc) e Afinidades (Toyota, Pamcary, Sem Parar, Coop, etc) - crescimento acima das metas.
- ✓ Interface com agências de criação, fornecedores e regionais de vendas (gerência, supervisão e vendedores) – apresentação a clientes de plano de ação em conjunto com a área comercial.
- ✓ Integrante do comitê de marketing e gestão da performance - *Balance Score Card*.

- ✓ Implantação de ações de vendas e retenção, desenvolvendo plano de comunicação e incentivo para os principais parceiros de Call Center como: Tivit, Atento, Action Line e TSA.

05/1996 – 07/2005 **Akzo Nobel - Tintas Coral Ltda**

Multinacional fabricante de acabamentos decorativos

Analista de Marketing Sênior

- ✓ Elaboração e execução de Planos Promocionais a partir de análises mercadológicas e estratégias desenvolvidas para cada linha de produto, permitindo estruturação de ações, planejamento estratégico e cronogramas anuais, envolvendo:
 - ✓ *Campanhas promocionais para consumidores, equipe interna e revendedores.*
 - ✓ *Controle e análise das vendas envolvidas em campanhas promocionais.*
 - ✓ *Participação em feiras, eventos e Convenções de Marketing.*
- ✓ Elaboração e análise de relatórios gerenciais, rentabilidade e performance por produto (incluindo volumes, receita, preço médio, custo, Gross margin e trading profit), medindo os resultados para cada ação efetiva.
- ✓ Análise de pesquisas de mercado sobre os resultados das ações desenvolvidas e aplicadas nos pontos de venda em todo Brasil.
- ✓ Acompanhamento e desenvolvimento de materiais promocionais, impressos e brindes. Elaboração de briefing para agências.
- ✓ Supervisão de 250 promotores de vendas e cinco trade marketing em todo Brasil.
- ✓ Criação e liderança de programas motivacionais ou incentivos (fidelização) que obtiveram resultados acima das metas estipuladas pela empresa, entre outros:
- ✓ Domínio de sistemas informatizados: - Word, Excel, PowerPoint, Internet e Sistemas de Informações Gerenciais.