

## **Antonio Carlos Lupinetti**

---

Brasileiro/Casado/61 anos  
Av. Dom Bosco, 352 ap 4 – Santo André/SP CEP 09240-500  
Telefone: (11) 2598-0880 – Cel. (11) 9 4820-8551  
e-mail: [aclupinetti@hotmail.com](mailto:aclupinetti@hotmail.com)

### **Objetivo: Comercial / Vendas**

#### **Resumo do Perfil**

---

- Experiência profissional, com atuação na área de Vendas, em empresas de médio e grande porte, no setor comercial, atuação: São Paulo/Capital, Vale do Paraíba, Litoral Norte, Zona Leste, Zona Norte, Alto do Tietê.
- Habilidade para desenvolver atividades variadas, desde a definição de objetivos e metas, negociações junto à diretoria, planejamento de trabalho, implementação, apuração e controle de resultados;
- Atuação nos segmentos de Lojas de Tintas, Home Center, Lojas de Materiais de Construção, Lojas de Ferragens, Construtoras, Atacadistas;
- Conhecimento na formação e gerenciamento de equipes de trabalho: supervisores, vendedores, técnicos, e operacionais, em especial na seleção, e na identificação de necessidades e ações de treinamento.
- Elaboração de planilhas de vendas diárias, planilhas de gastos e rentabilidade para acompanhamento gerencial; controle de Budget e análise de custos;
- Desenvolvimento de parcerias com revendedores, elaboração de campanhas junto ao departamento de marketing; planejamento de negócios a fim de aumentar share, acordos comerciais visando lealdade a marca;
- Análise de mercado na busca de oportunidades, desenvolvimento de ações coordenadas, e comercialização de produtos de maior valor agregado, desenvolvimento de ações focadas visando manter e crescer a participação;

#### **Cursos**

---

“Gestão do Tempo - Consciência e Escolhas Produtivas” (Marcondes & Consultores Associados)

“Habilidades em Negociação” (Marcondes & Consultores Associados)

“COACHING” A Liderança que Desenvolve as Pessoas (Marcondes & Consultores Associados)

“O Elemento Humano” (Marcondes & Consultores Associados)

“Desenvolvimento Gerencial” (Faculdade Estácio de Sá)

“Posturas e Estilos de Negociação (Marcondes & Consultores Associados)

“Leading in SHE” – Segurança, Meio Ambiente e Saúde (Desenvolvimento RH)

#### **Idiomas**

---

Inglês básico

#### **Formação Acadêmica**

---

Ensino Médio completo  
Curso técnico em Desenho Industrial

#### **Informática**

---

Excel/ Word/ Power Point/ Internet (nível intermediário)

## Histórico Profissional

---

### **Sulan – Sintoplast Ind e Com 01/03/2018 a 07/08/2020**

#### Supervisor de Vendas

- Liderança da equipe comercial com 9 Representantes e 1 Promotor técnico; Desenvolvimento de equipes competitivas, motivando-os à conquista dos resultados estabelecidos pela empresa;
- Responsável pela Região São Paulo Capital, Ato do Tietê, Vale do Paraíba, Litoral Norte
- Acompanhamento de relatórios de vendas;
- Forte atuação na conquista de espaço nas lojas e em praças de baixo share;
- Implementação de estratégias mercadológicas, política de vendas, promoção e distribuição de produtos;
- Responsável pelo recrutamento e desenvolvimento de vendedores, representantes e distribuidores, implementando programas de treinamento de vendas;
- Experiência em liderança de equipe com gestão participativa, desenvolvendo os profissionais da equipe através de avaliações periódicas;
- Experiência em gerenciamento e regionalização de carteira de clientes e prospecção de novos negócios.

### **Castor Ferramentas para Pintura Ltda 18/08/2015 a 09/01/2017**

#### Supervisor de Vendas

- Gestão da equipe de vendedores, treinamento da equipe, negociações de volume nas grandes redes, planejamento das ações regionais;
- Atuação nos canais: Atacado e Varejo atendendo os principais atacados – COFEMA, CONSTRUJÁ, ELETROLESTE, GLOBAL com Representante externo reportando a mim.
- Gerenciamento de indicadores, adequação da linha, aumento de mix, sell out, campanha de incentivo, treinamento, divulgação através de revista própria.
- Prospecção de novos e potenciais clientes, atendimento ao pequeno e médio e grande varejo, negociação para introdução do mix de produtos, verificar estoque, manutenção da carteira ativa de clientes, negociação, posicionamento e positivação de materiais de merchandising no ponto de venda, mapear e identificar participação de mercado da empresa e principalmente de concorrentes, acompanhamento e gestão de pedidos, reuniões e relatórios diários;
- Acompanhamento junto a promotores técnicos com palestras e treinamento para profissionais da área.

### **Distribuidora Safari Ltda (Suvinil) 07/2013 a 09/2014**

#### Gerente de Vendas

### **Dovac Indústria e Comércio Ltda. (Lukscolor) 07/2007 a 07/2013**

#### Supervisor de Vendas

### **Qualyvinil Comercial Ltda. 12/2005 a 11/2006**

#### Supervisor de Vendas

### **Tintas Coral Ltda. 09/1994 a 11/2004**

Gerente de Área (07/1999 a 11/2004)

Vendedor (09/1994 a 06/1999)