

# Walter Fazzio Junior

Telefones (11) 99206-9154 / (11) 2937-0221

e-mail: [fazziow@gmail.com](mailto:fazziow@gmail.com)

## Qualificações:

- Experiência profissional de 25 anos em empresas como **MCASSAB, DuPont, BASF, Saint-Gobain e Castrol** nas áreas de Vendas, Marketing e Assistência Técnica;
- Hábil no planejamento estratégico de uma Unidade de Negócios, com foco na definição das metas e desafios relativos à geração de margem de contribuição: ganho de escala e reposicionamento no Mercado;
- Responsável pelo desenvolvimento do mercado de distribuição de matérias primas para os negócios de Tintas, Resinas, Adesivos & Construção e Química Diversificada, reposicionamento do Business entre os 03 maiores do Mercado de distribuição;
- Profundo conhecimento nos mercados de Tintas, Vernizes, Resinas, Plásticos e Borracha;
- Responsável pela reestruturação da Unidade de Negócio Auto Metal Partes, tornando-o Latino América;
- Experiência em negociações internacionais e desenvolvimento de mercado /produtos;
- Vivência na busca de tecnologia e produtos nos Estados Unidos, Europa e América Latina além de adequação às necessidades do mercado nacional;
- Experiência em Implantação da Rede de Distribuição em todo o Brasil, Argentina, Uruguai;
- Implantação de Filiais (mini Fábricas) para a rede de distribuição (Mercado B2B), no Brasil e América Latina;
- Vasta experiência em segmentos como Repintura Automotiva, Indústria Geral, Powder Coating e OEM (Auto Metal Partes e E-coat). Vendas, aplicação e adequação de produtos nas linhas de produção do Cliente.

## Educação:

- Faculdades ENIAC  
Graduação Gestão de Empresas ( 2013)
- Fundação Getúlio Vargas - FGV  
Especialização - Desenvolvimento de Habilidades em Marketing (2005)
- Universidade de Guarulhos - UNG  
Graduação em Química Industrial (1995)

## RESIDROX CHEMICAL SOLUTIONS

Gerente de Vendas e Desenvolvimento de Negócios

OUT/16

- Responsável pelo Desenvolvimento do mercado de Distribuição de matérias primas para o mercado de Tintas, Resinas, Adesivos, Plásticos & Borracha;
- Gerenciamento e elaboração de plano de Negócio para recolocação da Residrox entre os principais do Mercado de distribuição de Químicos;  
Mapeamento de mercado e negócio (preços, potencial e tendências) monitoramento e análise da concorrência; Análise de previsões de vendas, apuração de resultados, aplicação e acompanhamento de planos de ações focando produtos, regiões e clientes;
- Responsável pelo desenvolvimento e Identificação de novos fornecedores e incremento do Portfólio de produtos para as unidades de negócio;

**Gerente Unidade de Negócio Tintas, Resinas, Adesivos e Construção &****Gerente de Unidade de Negócio Química Diversificada****Out/13 –Mai/16**

(MCASSAB)

- Responsável Desenvolvimento do mercado de Distribuição de matérias primas para o mercado de Tintas, Resinas, Adesivos e Construção, reposicionamento o Business entre os 03 maiores do mercado de distribuição de Químicos, com a adequação e busca de novos produtos e novas tecnologias para o mercado sobre minha responsabilidade ;
- Responsável pela Unidade de Negócio de Química Diversificada, com o desenvolvimento de matérias primas e novos fornecedores, para os segmentos de Têxtil, Papel e Celulose, Agro, Defensivos;
- Respondendo também pela venda de matéria prima e formulados para os mercados de Flexível, Sistema e CASE, bem como a Gestão da Casa de Sistema, Laboratório de desenvolvimento e Fábrica de PU ;
- Responsável por uma equipe de 11 pessoas, um volume de 18.000 TON/ano e faturamento anual de US\$ 76.0 MM ;
- Gerenciamento e busca de novas tecnologias com fabricantes locais, nos escritórios do Grupo no exterior e com grandes produtores mundiais de matérias primas (Latino América, USA, Europa e Ásia);
- Responsável pelo desenvolvimento e Identificação de novos fornecedores e incremento do Portfólio de produtos para a unidade de negócio;

**Principais Realizações**

- Participação no reposicionamento do Business entre os dois maiores distribuidores de produtos Químicos no Brasil e o Quinto na América Latina;
- Prospecção e conquista de grandes contas de Fabricantes mundiais para distribuição de suas matérias primas no Brasil;
- Implementação de ferramentas de Gestão de Vendas P&L e Inteligência de Mercado;
- Premiação pela Oxiten com “Distribuidor do Ano 2015”.

**DuPont Brasil ( Multinacional Americana no segment Químico) OUT/03 – JUL/12****Gerente de Mercado Auto Metal Partes –Latino América Dez/08 - Jul/12**

- Reporte ao Diretor do Negócio Latino América (México) e ao líder do Negócio Latino América no Brasil, respondendo pela Unidade de Negócio **Auto Metal Partes** para Latino América e Customer Service para o Brasil , com uma equipe de 21 pessoas sendo 1 Gerente , 03 Supervisores ,07 consultores de negocio, divididos entre México ; Colômbia : Venezuela : Argentina e Brasil e 01 Supervisor ,07 atendentes de CSR e 02 planejadores de Demanda para o Brasil;
- Reporte ao Diretor do Negocio Powder Latino América (Colômbia),respondendo pelas áreas de Auto Metal Partes para Latino América e Industrial Coating Solution;
- Responsável Desenvolvimento do mercado de Powder Coating LATAM, reposicionamento da marca “ ALESTA “ e adequação de produtos para os mercados Industriais, OEM e Auto Partes ;
- Responsável pela reestruturação de todo Segmento de AMP, tornando-o Latino América;
- Responsável por um volume de 760.000 Gl/ano e faturamento anual de US\$ MM31.4 Auto Metal Parts;
- Reestruturação das equipes no Brasil e Latin América;
- Facilitador de novas tecnologias nas plantas da DuPont (México, USA e Europa);

**Principais Realizações**

- Aplicação de Ferramentas de Inteligência de Mercado;
- Transformação de um de negócio regional em um Unidade de Negócio Latin América e Plataforma tecnológica Mundial;
- Premiado pela DuPont Wilmington com “**Achieving Customers Excellence**”;

**Supervisor de Mercado -Industrial Coating Solution – Latino América Set/07 - Dez/08**  
(DuPont Brasil)

- Responsável pela Implantação da Rede de Distribuição em todo o Brasil, Argentina, Uruguai e Chile;
- Implantação de 15 mini Fabricas para a rede de distribuição no Brasil e LATAM;
- Responsável por um volume de 600.000 Gl/ano e faturamento anual de US\$15.6MM ,Distribuição Industrial;
- Consultoria na identificação do melhor produto ou mais adequado ao processo do Cliente.

**Supervisor Comercial – Regional Sul ( Refinish )**  
(DuPont Brasil)

**Out/03 - Ago/07**

- Responsável pela Troca de Marcas nos Mercados do Paraná Santa Catarina e Rio Grande do Sul;
- Reestruturação da equipe de vendas com 10 Representantes Comerciais e 8 assistentes técnicos, obtendo aumento no faturamento nos segmentos de Refinish e Fleet;
- Responsável por um volume de 180.000 Galões/ano e faturamento anual de US\$ 28.1MM;
- Reposicionamento da marca ( identidade visual da empresa, Logotipo, Embalagens e Anúncios em todo a região Sul).

**Gotthard Kaesemodel (Empresa Nacional de Abrasivos)**  
Gerente Comercial

**Jul/02 - Abr/03**

- Responsável pela Recolocação da Marca no Mercado de Lixas. Reestruturação da equipe de vendas com 35 vendedores, obtendo aumento no faturamento em 50% em 4 meses, conquistando 10% de Market Share contra 4% já existente;
- Reestruturação da identidade visual da empresa relacionado a Logotipo, Embalagens e Anúncios;
- Conquistas de novos clientes no atacado e varejo e novos nichos de mercado, em todo o território nacional, América do Sul e Centro América;
- Viagem internacional, para desenvolvimento e pesquisa de distribuidores, concorrência e novos produtos, específicos de cada país.

**Saint Gobain Abrasives ( Norton )(Multinacional Francesa )**

**Mai/99 – Jun/2002**

Técnico de Aplicação Produtos

- Responsável pelo Centro de Treinamento Automotivo Norton, abrangendo todo segmento de abrasivos das marcas Norton e Carborundun, para todo Brasil, América do Sul e América Central;
- Responsável pela parceria do segmento automotivo junto às montadoras, fabricantes de tintas, concessionárias e oficinas;

**BASF - Glasurit ( Multinacional Alemã )****Jun/96 - Jun/98**

Coordenador Técnico

- Supervisão e Coordenação de equipes técnicas e comerciais (aproximadamente 23 profissionais diretos e 17 profissionais indiretos);
- Desenvolvimento e adequação de produtos junto ao mercado, focando as principais necessidades dos clientes ativos potenciais;
- Responsável pela Troca de Marcas nos Mercados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

**Renner DuPont S/A – Tintas e Vernizes(Joint inventory Brasil/USA) Jun/94 - Mai/96**

Técnico de Aplicação de Produtos

- Assistência Técnica em clientes;
- Visita técnicas e recomendação de produtos;
- Treinamento e aplicação de Produtos.

**Castrol Brasil Ltda (multinacional Inglesa)****Mai/92 - Jun/94**

Estagiário Químico

- Análises em Óleos Industriais e Automotivos;
- Assistência Técnica em clientes;
- Visita técnicas e recomendação de produtos;
- Emissão de laudos de análise.

**Cursos de Aperfeiçoamento**

- Inglês - **Avançado:** Michigan,USA-**Language Link** (240 horas) (Nov/11) e Toronto, Canadá – **PLI** (200 horas) (Jan/06);
- Espanhol - **Fluente:** (DuPont / Private Class)
- PLDS - People Leadership Development Series 2(40 horas) (2011)- Harvard Business / Global Learning DuPont;
- DMX - DuPont Marketing Excellence – ISBM (Institute for the study of Business Markets) (2010)-( 80 horas)
- Selling Solution - Ibemec (24 horas) (2006 );
- Six Sigma Green Belt – DuPont Performance Coating - (2004);

**Dados pessoais**

Brasileiro, data de nascimento 01/02/1972, casado, 01 filho;