

ADILSON ROBERTO VIOLANTE SOBRAL

 (11) 95852-3127  (11) 3672-7424  adilson.sobral2015@gmail.com

Rua Heitor Pentead, 1798 Apto 92 A1 Perdizes - 05438-300 São Paulo, SP / Casado, 2 filhas.



GESTÃO DE VENDAS / MARKETING / PRODUTO

Gestão nas atividades: Marketing, Trade, Comercial, Prospecção de Clientes, Gestão de Equipes e Treinamentos.

EXPERIÊNCIA

- Planejamento de Estratégias de Vendas, Campanhas de Trade Marketing com foco no sell-in e o sell-out;
- Gestão Equipes de Promotores diretos e indiretos; Roteirização, Ações no PDV e Treinamentos;
- Habilidade em Liderança, Fazer Acontecer com foco em resultados tangíveis e rentabilidade;
- Acompanhamento das Vendas de Produtos por Categoria, Análise Estatística e Indicadores Financeiros;
- Experiência nos canais de Varejo, Redes, Home Center, Distribuidores e Atacados;
- Inteligência de Marketing, Pesquisa de mercado, Análise de Concorrentes: Preços e Estratégias em Curso;
- Especificação Técnica, Desenvolvimento de Conteúdo Técnico e Treinamentos;
- Desenvolvimento e Acompanhamento de Planos de Marketing (Estratégico e Tático), Comunicação, Marca, Produto, Administração do Budget e Verba Planejada de Marketing;
- Gestão de Indicadores (ROI), Portfólio, Curva ABC e Ciclo de Vida de Produtos;
- Desenvolvimento e Negociação com Clientes, Fornecedores e Parcerias Estratégicas.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

MBA em Marketing - Universidade Anhembi Morumbi -2006

Graduação em Gestão da Qualidade e Meio Ambiente - Universidade Anhembi Morumbi – 2003

Tecnólogo em Projetos - Faculdade de Tecnologia de SP – 1997

Técnico em Mecânica Industrial – Escola Técnica Federal SP – 1989

Inglês Nível intermediário

HISTÓRICO PROFISSIONAL

A7 Representação e Consultoria Eireli 12/2015 – até o momento

Representante Comercial

Atendimento e Prospecção de Novos Clientes, treinamento, exposição de produtos nas empresas Condor Pincéis, Tintas Sulan/Sintoplast e Megatron.

Consultor de Marketing e Produtos

Desenvolvimento de plano de marketing, divulgação e revitalização da marca, revisão de mix, portfólio, curva ABC e posicionamento dos produtos, treinamentos comerciais, visita em Clientes, inteligência de marketing, campanhas de incentivo as vendas e ações nos PDV's. Roteirização e treinamentos aos Promotores. Prospecção e atendimento a Clientes na empresa Castor Ferramentas.

Grupo Tigre SA 04/2002 a 06/2015

(Empresa de grande porte no segmento construção civil)

Gerente de Marketing de Vendas 10/2012 a 06/2015

Reporte: Diretor Geral / Equipe: Até 25 colaboradores e 75 promotores

Responsável pela área de Marketing e Trade Marketing; Equipe de Vendedores e Representantes; controle de budget; elaboração e planejamento estratégico; ações de fortalecimento da marca; divulgação e desenvolvimento de produtos, catálogos, embalagens e materiais de merchandising; projetos de inovação, desenvolvimento de fornecedores; pesquisa e inteligência de marketing, feiras, eventos, convenções, campanhas; plano de mídia, comunicação e gestão de equipe.

Elaboração e implementação em conjunto com a área Comercial do projeto para recuperação de share, aumentando a participação no mercado em torno de 7% e as vendas em 9% anuais, nos canais de vendas: distribuidor e varejo.

Unificação da atuação dos promotores no PDV para atendimento de todas as marcas do Grupo, possibilitando uma redução em torno de R\$ 700 mil no orçamento anual.

Atuação em conjunto com Suprimentos no desenvolvimento de novos fornecedores e na racionalização dos materiais de merchandising (displays, embalagens, catálogos e folders) reduzindo o orçamento anual em R\$ 330 mil.

Coordenador Técnico 04/2010 a 09/2012

Reporte: Diretor Geral / Equipe: Até 6 colaboradores

Desenvolvimento de especificações técnicas e treinamentos; conteúdo técnico para site e mídias sociais; implantação do setor de Assistência técnica; padronização dos métodos de atendimento e suporte ao Cliente; Visita técnica em campo; realização de treinamentos in loco em todos os estados brasileiros e em clientes do Mercosul: Bolívia, Argentina e Paraguai; desenvolvimento de parcerias; interface com os setores Comercial, Qualidade e Produtivo. Gestão de Equipe de Vendedores e Representantes.

Consultor de Marketing e Vendas 04/2003 a 03/2010

Reporte: Diretor Geral / Equipe: Até 6 colaboradores

Planejamento e desenho de estratégias de vendas e marketing; prospecção de novos clientes e nichos de mercado, potencializando e buscando uniformidade na distribuição dos produtos; Treinamento nos canais de vendas, equipe comercial e representantes, desenvolvimento de campanhas de incentivo as vendas; reestruturação do setor de Marketing; planejamento, elaboração e execução das ações de comunicação interna e externa; gestão de budget; interface com os setores Comercial, Produtivo e Marketing Corporativo.

Engenheiro / Coordenador da Qualidade 04/2002 a 03/2003

Reporte: Gerente Industrial / Equipe: Até 8 colaboradores

Responsável pelo setor de capacitação técnica e serviço pós-vendas, desenvolvimento, realização de treinamentos técnicos e palestras para área comercial, setores internos e consumidor final.

Responsável pelo processo de implantação da ISO 9001. Coordenação da Garantia da Qualidade, inspeção de entrada, processo e final. Atendimento e visitas técnicas para as reclamações de clientes e consumidores.

Carmona Metais Ltda. 05/2001 a 12/2001

(Empresa de médio porte no segmento industrial - Metalúrgica)

Coordenador da Qualidade

Reporte: Diretor Proprietário / Equipe: Até 5 colaboradores

Implantação do SAC e responsável pelo atendimento pós-vendas aos consumidores, suporte técnico aos revendedores. Manutenção e reformulação do Sistema da Qualidade com recertificação na ISO 9001. Responsável pelo Controle da qualidade: entrada, processo, final e suporte técnico à fábrica.

Zanandrea e Cia Ltda. 05/1999 a 11/2000

(Empresa de médio porte no segmento automotivo / Borracha)

Gerente da Qualidade

Reporte: Diretor Proprietário / Equipe: Até 8 colaboradores

Responsável pelo desenvolvimento e certificação do Sistema da Qualidade ISO 9001 da ISO 14000.

Gerenciamento do laboratório de testes e ensaios.

Manutenção, coordenação do Comitê, indicadores e análise crítica dos itens relativos ao Sistema da Qualidade, Produção, Vendas e Atendimento ao Cliente.

Implementação de cultura para orientação por resultados, estabelecendo interação das áreas (Vendas, Produção, Supply, RH e Comunicação) alinhando planos e prioridades da Unidade.

ELSYS Equip. de Segurança Ltda. 10/1997 a 05/1999

(Empresa de médio porte no segmento eletro-eletrônico)

Analista da Garantia Produto

Reporte: Gerente de Produto / Equipe: Até 2 colaboradores

Desenvolvimento de novos produtos e fornecedores, reformulação e manutenção do Sistema da Qualidade conforme NBR ISO 9001 junto ao UCIEE. Responsável pelas ações de serviços associados junto aos clientes.

CURSOS COMPLEMENTARES

Gestão de Negócios em Vendas – CIAP – CORE SP - 2016

Planejamento de Vendas – CIAP – CORE SP - 2016

Comunicação e Administração do Tempo – CIAP – CORE SP - 2016

Marketing Digital – FGV – 2015

Relações Trabalhistas e Sindicais – HGM Consultores – 2015

Finanças para Não Financeiros – Labss – 2015

Experiência anterior com atuação por 5 anos na área administrativa em instituições financeiras e 10 anos na área eletroeletrônica, fibra óptica e no ramo de brinquedos eletrônicos.