

Mario K. Pinheiro

Brasileiro | São Paulo, SP | (11) 93070 - 5778 | mariokpinheiro@uol.com.br

Diretor Comercial | Diretor de BU | Diretor de Expansão | Diretor de Novos Negócios (B2B & B2C)

Resumo de Qualificações

- Executivo comercial com 25+ anos de experiência, atuando nos segmentos de Varejo, Agronegócio, Bens de Consumo, Construção e Tecnologia.
- Expertise em marketing, trade marketing, no desenvolvimento e implementação de estratégias comerciais e políticas de negócios em âmbito nacional e multicanal (varejo, atacados, distribuidores, auto-serviço), envolvendo múltiplas categorias de produtos.
- Responsabilidade integral pelo P&L, envolvendo gestão das alavancas de receitas e despesas (incluindo CDs), aliado ao monitoramento contínuo de performance de vendas, mercado, financeiro e ambiente competitivo.
- Experiência no planejamento e elaboração de planos anuais de vendas (receitas, custos e margens) e gerenciamento de estratégias de ativação.
- Liderança em projetos e iniciativas de reestruturação de operações e equipes, aumento de market share, melhoria em margens, volume e receitas, contribuindo de forma significativa às estratégias de crescimento.
- Interação com alta administração/acionistas para apresentação e acompanhamento de resultados, necessidades e prioridades de investimento e direcionamento estratégico.
- Habilidade para gestão, desenvolvimento e capacitação de equipes de grande porte (>200 pessoas), incluindo nível gerencial, com metodologia ágil, atitudes inovadoras, disruptivas e inclusivas.

Experiência Profissional

SD PLAN, Executivo Comercial Sênior

03/2022 – atual.

- Empresa de gerenciamento, arquitetura e engenharia corporativa.
- Relacionamento com CEOs e C-level de clientes e prospects; entendimento de necessidades de novos espaços corporativos e conceitos; apresentação de portfólio e histórico de projetos;
- Elaboração de propostas customizadas, fechamento de negócios e acompanhamento de projetos até a entrega final,
- Interface com áreas internas para especificações técnicas, materiais, custos, margens e alternativas para maximização de resultados,
- Gestão de P&L de projetos em andamento; monitoramento de fluxo físico x financeiro,
- Estruturação de parcerias com diversos fornecedores de materiais de construção para compra direta,
- Liderança na conquista de vários clientes em diversos segmentos; cumprimento das margens estabelecidas em 100% dos projetos,
- Reporte ao Diretor Executivo Comercial/acionista.

AUTOSELO TECNOLOGIA & SERVIÇOS LTDA, Diretor & Cofundador

09/2020 – 08/2021

- Startup de Tecnologia, plataforma digital no setor de manutenção automotiva - Autotech.
- Atuação como empreendedor;
- Estruturação da empresa e do Business Plan.
- Estruturação da estratégia administrativa, operacional e comercial da empresa.
- Validação da estratégia da Startup com grandes players do mercado de manutenção automotiva.

INFORMOV ENGENHARIA E ARQUITETURA, Diretor de Contas

02/2016 – 01/2020

- Dentre as maiores empresas de arquitetura e engenharia para espaços corporativos.
- Reporte ao Diretor Executivo Comercial / Acionista.
- Staff de 600 colaboradores e faturamento anual em 2020 de R\$ 400MM,
- Ajudei como parte do time de executivos comerciais a dobrar o faturamento da Informov, passado de R\$ 200MM em 2016, para R\$ 400MM em 2020,
- Acompanhamento e gestão de P&L de projetos em andamento; fluxo físico x financeiro, cumprimento de margens estabelecidas em 100% dos projetos.
- Liderança na conquista de vários clientes em diversos segmentos, com vendas de R\$ 120MM.
- Prospecção de clientes junto aos setores de Agronegócio, Educação, Varejo, Bancos, Seguradoras, Bens de Consumo, Empresas de Serviços, Corporações e Manufatura em Geral.
- Relacionamento com CEOs e C-level de clientes e prospects (nacionais e multinacionais); entendimento de necessidades de novos espaços corporativos e conceitos; apresentação de portfólio e histórico de projetos; elaboração de propostas customizadas, fechamento de negócios e acompanhamento de projetos até a sua conclusão/entrega final.

- Condução de projetos de consultoria junto às empresas multinacionais no segmento de Petfood e Petcare.
- Participação em mais de 20 projetos junto às empresas nos EUA, Europa e Ásia.
- Escopo de projetos: estratégia de entrada, modelos de negócios, operacional, players, estratégias dos players, tendências, posicionamento de mercado, cenário, segmentação do varejo, marketing and trade, marketing, categorias de produtos and market share de players, identificação de potenciais alvos para aquisição.

NAVITAS DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS E ALIMENTOS, Sócio | Diretor Comercial

10/2010 – 12/2012

- Atuação como empreendedor;
- Abertura de mais de 1000 clientes na região durante o período, com crescimento de receitas em 3xs.
- Gestão de equipe de 11 vendedores; definição de metas individuais e coletivas.
- Liderança comercial na abertura e fidelização de clientes (distribuidoras e pequeno/médio varejo).
- Responsável pelas áreas de Compras e Vendas; Definição de mix de produtos, mark-up e estudos de viabilidade.
- Estruturação de distribuidora de alimentos e bebidas atendendo a região metropolitana de Campinas. Escopo de produtos: energéticos, águas, sucos, barras energéticas, barras de cereais, doces e alimentos secos.
- Interação com fornecedores; definição e negociação de volumes, preços e prazos.
- Venda de participação para investidor e saída da sociedade.

TOTAL ALIMENTOS, Diretor Comercial

10/2004 – 08/2010

- Empresa Nacional de Grande Porte (Petfood).
- Operação com 4 marcas (Max, Nero, K&S, Equilibrio), cerca de 120 SKUs e faturamento anual de R\$ 400MM.
- Reporte ao CEO e gestão de equipe de 200 profissionais com 8 gerentes regionais.
- Abertura de mais de 2.000 clientes, passando de 3.000 para 5.000 clientes;
- Aumento de vendas no período de 30%; incremento de market share de 7% para 10% (nacional).
- Aumento de positividade das marcas nos PDVs em 18%.
- Implementação do manual de estocagem (FIFO) nos PDVs e distribuidores, políticas comerciais para os canais de vendas, direto e indireto, com diminuindo as perdas de 10 a 15%.
- Idealização, implementação e condução operacional de 10 centros logísticos pelo Brasil; redução do prazo de entrega com os estoques regionais, minimizando o impacto tributário (ST) e redução de custos em até 12%.
- Criação de um novas políticas para concessão de crédito com redução da inadimplência anual de 9% para 4%.
- Responsável pela definição da estratégia e liderança da área Comercial em âmbito nacional, envolvendo os canais de vendas: Grandes Contas, Distribuidores, Atacados, Cash & Carry e Pequeno e médio Varejo.
- Elaboração e consolidação do plano anual de vendas; volumes por canais, mix de produtos, política comercial, estratégia de preços, repasses, ações no ponto de vendas, campanhas, promoções, entre outros.
- Definição de metas coletivas e individuais, monitoramento de performance de vendas, sell-in/sell-out, KPIs/métricas, de execução, promovendo realinhamento de negócios de forma a garantir resultados e margens estabelecidos.
- Interface com liderança de Marketing e Trade Marketing para discussão de adequação de portfólio de produtos, pipeline de inovação, movimentos de competidores, percepções de mercado, pricing e posicionamento da marca.

CARREFOUR, Gerente de Desenvolvimento de Vendas

09/2003 – 10/2004

- Reporte ao Diretor Comercial da BU Bazar e atuação junto às categorias de Pet Food, Pet Care, Móveis de Jardim e Plantas.
- Importação do Carrefour China itens de Petcares, possibilitando aumento das vendas em 15%.
- Aumento da margem da categoria de plantas em 20% (compra direta da cooperativa Veiling - Holambra).
- Desenvolvimento de fornecedores lançamento de novos produtos de Moveis de Jardim (fibra e metais), com aumento do sortimento do departamento em 10% e vendas em 2004.
- Layoutização do córner por clusterização do Pet Care: perfil AB, BC e CD, com aumento de 10% vendas.
- Realizei o primeiro gerenciamento de categoria (ROI) no segmento de Petfood no Brasil com a consultoria da AC Nielsen.
- Responsável pela definição de sortimentos de produtos por loja (considerando perfil e região), definição de pricing, mark-up; monitoramento de sell-out de produtos promovendo ajustes e calibrações visando maximização de resultados.

LAS MOBILI DO BRASIL, Gerente Comercial – São Paulo

02/2001 – 08/2003

- Empresa Multinacional Italiana de grande porte no segmento de móveis para escritórios (ultra premium).
- Reporte ao Diretor Comercial América Latina e gestão de equipe com 15 representantes.
- Definição de plano anual de vendas, metas coletivas e individuais e gestão de performance comercial de 15 micro regiões.
- Contribuição significativa para consolidação da marca no mercado premium e market share em São Paulo.

Formação Acadêmica e Idiomas

- MBA em Gestão Comercial - FGV Campinas / SP (2007 – 2008) - Módulo internacional em Babson College, (USA) em 2008.
- Graduação em Engenheiro Agrônomo - Universidade Unipinhal em Espírito Santo do Pinhal (SP) em 1991.
- Sênior High School (último ano ensino médio) cursado em Hesperia, Michigan, (USA).
- Fluente em inglês | Espanhol avançado | Italiano intermediário.