

# Luis Paulo Araujo Mazzotti

Brasileiro, 49 anos, casado, 2 filhos, Tatuapé/SP

E-mail: lpamazotti@hotmail.com

Telefone: 2311-2319 (res) / 98814-7856 (cel)

## Perfil Profissional

Atuação em Empresas Nacionais e Multinacionais. Experiência em liderar pessoas e montagem da força de vendas formada por Representantes Comerciais, Vendedores e Promotores de venda. Atuação em diferentes mercados (iluminação, máquinas e equipamentos, ferramentas elétricas e manuais, eletrodomésticos e eletroeletrônico).

## Formação

Graduação - *Publicidade e Propaganda*, Universidade Metodista de São Paulo – concluída em Dez/1996

Idiomas - *Inglês*: escrita básica, conversação básica, leitura intermediária

## Histórico Profissional

### INTRAL MATERIAIS ELÉTRICOS S/A

**Gerente Nacional de Vendas – out/2018 a fev/2022**

- Atividade Pessoa Jurídica (PJ)
- Reporte ao Diretor Comercial de Vendas
- Gestão do canal de Especificação responsável pela homologação dos produtos da empresa em Construtoras, Instaladoras, Galpões Industriais, Centros de Distribuição, Bancos, Shopping Centers, Postos de Gasolina, Indústrias, Hospitais e Instituições de ensino.
- Responsável pela gestão direta de 26 representantes comerciais distribuídos em cada umas regiões do Brasil.
- Responsável em aumentar e qualificar o grupo de representantes em regiões onde a empresa não tinha presença e muito menos cobertura de vendas através da contratação de profissionais com perfil para atuar neste canal.
- Responsável pela melhora na qualidade de elaboração de orçamentos de iluminação profissional
- Auxílio para a equipe de representantes a especificar os produtos junto a escritórios de arquitetura, engenharia e profissionais especializados (light designers e compradores técnicos)

### SCHULZ S/A

**Gerente Nacional de Vendas – ago/2014 a set/2018**

**Gerente Regional de Vendas – jul/2010 a ago/2014**

**Supervisor de Vendas – ago/2007 a jul/2010**

**Vendedor Técnico – ago/2004 a ago/2007**

- Reporte direto ao Gerente Geral de Vendas
- Gestão do canal de Home Centers, Atacados, Redes de Varejo, E-commerce, Hipermercados e Lojas de Material de Construção.
- Gestão da equipe de vendas com 28 colaboradores (consultores técnicos, vendedores, supervisores regionais e representantes)
- Elaboração do budget, previsão de vendas e análise de indicadores de desempenho
- Gerenciamento e aprovação dos preços, prazos de pagamento, despesas comerciais, frete e faturamento dos pedidos
- Planejamento estratégico, execução de campanhas de vendas e lançamento de produtos como estratégia de negócios
- Negociação de contratos de fornecimento dos clientes, controle e aprovação das verbas de propaganda (VPI e VPC)
- Avaliação constante da estrutura comercial do canal e da qualidade de atendimento de todo o time de vendas
- Contratação de novos colaboradores internos e representantes a nível Brasil
- Visitas mensais para dar suporte aos vendedores e representantes no atendimento aos clientes, buscando atingir os resultados

### GUIA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PLÁSTICOS LTDA

**Gerente de Vendas- set/2002 a jul/2004**

- Atividade Pessoa Jurídica (PJ)
- Reporte direto ao proprietário da empresa
- Responsável pela gestão do canal de Home Center, Atacado e Lojas de Materiais de Construção
- Gestão da carteira de clientes, prospecção de mercado para regiões não atendidas
- Elaboração do forecast mensal
- Responsável por uma equipe de 20 representantes comerciais a nível Brasil
- Gestão de indicadores de performance (sell in, sell out, abertura de clientes, positividade, rentabilidade)

## **HDL INDÚSTRIA ELETRÔNICA S/A**

***Gerente de Vendas - mar/2002 a ago/2002***

- Reporte direto do Gerente Nacional de Vendas
- Gestão da principal carteira de clientes da qual representava 40% do faturamento da empresa
- Atendimento com foco nos Home Centers a nível Brasil
- Negociação de contratos de fornecimento
- Gestão da equipe de representantes comerciais

## **MULTIBRÁS S/A ELETRODOMÉSTICOS (Brastemp e Consul)**

***Consultor de Serviços - mar/1999 a dez/2001***

- Reporte direto do Gerente de Serviços.
- Gestão da operação da rede de assistência técnica autorizada (aquisição do imóvel, treinamento, recursos humanos) e análise dos resultados financeiros (rentabilidade, lucratividade, fluxo de caixa e ROI)
- Criação e execução de campanhas e ações de marketing com o objetivo de alavancar a venda de produtos e serviços da rede de assistência técnica autorizada.
- Auxílio na integração das áreas da empresa (SAC, Marketing, Internet) junto à rede de assistência técnica autorizada, atuando como “vendedor” de idéias e projetos, tais como o Projeto Conquista onde obtive um crescimento de 85 para 92% dos índices de satisfação (Top to box) dos serviços prestados aos consumidores.
- Implantação do Serviço Autorizado da cidade de Campinas em Jan/01 obedecendo a estratégia definida pela área de SERVICES e cumprindo o prazo estabelecido no cronograma inicial do projeto
- Atendimento aos produtos de depósito localizados nos CD's ou lojas das grandes redes de varejo, como as Casas Bahia, Ponto Frio, Grupo Pão de Açúcar, Magazine Luiza, Lojas Cem, Pernambucanas

## **FERRAMENTAS STANLEY LTDA**

***Analista de Desenvolvimento de Mercado Trade Marketing - jul/1998 a dez/1998***

- Reporte direto do Gerente de Marketing e Vendas
- Desenvolvimento de novos mercados a partir da prospecção de clientes com perfil de Atacado, Distribuidor e Varejo voltado para o segmento de ferramentas manuais
- Responsável em incrementar as vendas atuais da empresa através do aumento da linha atual de produtos, sugestão de novos produtos tendo como base o perfil e atuação de cada cliente
- Forte trabalho em loja (ponto de venda) identificando pontos estratégicos para a melhor exposição de produtos na gôndola
- Gerenciamento e acompanhamento do giro dos produtos semanalmente nos clientes
- Avaliação e mensuração mensal dos resultados em termos de performance de vendas (ativação de clientes, mix de produtos, descontos, margens, volume financeiro e físico, etc.)

## **CONIBRA COMÉRCIO DE CONSTRUÇÃO LTDA**

***Trainee Gerente - nov/1997 a jul/1998***

- Reporte direto para o Diretor Comercial
- Participação no programa de “job rotation” nas principais áreas da empresa (Faturamento, Logística, Depósito, Lojas, Vendas, Marketing)
- Responsável pelos setores de Acabamento, Tintas, Ferramentas, Lar e Decoração que representavam 60% do faturamento
- Organizador das operações comerciais (abastecimentos de produtos, relatórios de excesso de estoque, controle de rotativo, sazonalidade, performance de produtos estratégicos)
- Coordenação das atividades de loja e realização de reuniões diárias com os vendedores e promotoras dos fornecedores
- Promoção em junho/98 para o cargo de Gerente de Merchandising cujas atribuições eram definir as estratégias de oferta dos produtos, preços e serviços na loja com a ajuda dos diferentes meios de comunicação (catálogos, tabloides e jornais internos)