

JOSÉ TADEU FALSONI

Rua Nelson Luciano Antonelli, 87. CEP 18.017-258 – Alto da Boa Vista – Sorocaba SP

Telefones: (15) 98126-7805 (19) 3254 4818 - Recados

E.mail: tadeufalsoni@uol.com.br

[linkedin.com/in/tadeu-falsoni-55286421](https://www.linkedin.com/in/tadeu-falsoni-55286421)

GERENTE NACIONAL GESTÃO DE VENDAS E MARKETING

FORMAÇÃO:

- ✎ **MBA – Executivo Internacional – Gestão em Marketing e Vendas FGV SP / EUA – 2005/2006 (Módulos no Campus Irvine - UCLA – University of Califórnia, EUA)**
- ✎ **MBA em Gestão de Empresas e Negócios - FGV -SP – 2003/2004**
- ✎ **Especialização em Gestão Estratégica de Novos Negócios - FGV -SP 1996/1998**
- ✎ **Especialização em Marketing - Fundação Getúlio Vargas FGV SP 1992/1994**
- ✎ **Pós Graduação em Administração de Empresas - FECAP/FAAP - São Paulo 1989/1991**
- ✎ **Especialização em Administração Financeira Fundação Getúlio Vargas FGV – SP 1987/1988**
- ✎ **Graduação em Economia. FECAP/FAAP – SP 1980/1985**

IDIOMAS: Inglês Intermediário, cursando intensivo. Espanhol avançado.

VIAGENS INTERNACIONAIS: EUA, Europa, Japão, Finlândia e Mercosul (Argentina/Chile/Uruguai/Paraguai, Colômbia, México).

PRÊMIOS SETORIAIS – Melhor Case de Marketing do setor de Construção Civil pela ADVB - Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil e ANAMACO Associação Nacional de Materiais de Construção.

PRÊMIO INTERNACIONAL - melhor Gerente de Vendas do Grupo Sherwin-Williams do Brasil, recebido nos USA Orlando/Flórida, com certificação durante dois anos consecutivos.

QUALIFICAÇÕES PROFISSIONAIS

Atuação nos mercados B2C e B2B com forte atuação nos canais de distribuição: home centers, depósitos de material de construção e lojas especializadas do setor varejista; Estruturação e gerenciamento de equipes comerciais e toda base de distribuidores, atendendo os mercados atacadista, varejista, grandes redes de papelaria e industrial.

Análise e desempenho de produtos (custos x preços), para planejamento financeiro por produto e linha de produto (preço/volume/mix); Experiência em análise e formação de custos para melhoria de lucratividade de produto, formação do preço de venda ao consumidor, acompanhamento de margem de contribuição por produto, e análise com profundo conhecimento do ciclo de vida de produtos.

Desenvolvimento de políticas e procedimentos de vendas, além de estabelecimento da divisão territorial, canais de comercialização e distribuição. Pesquisa e identificação de necessidades dos clientes. Elaboração da política de preços e condições comerciais, bem como de gestão das equipes comerciais, vendedores e representantes comerciais, no Brasil e América Latina.

Gestão das áreas Comercial e Marketing, respondendo pelo desenvolvimento de negócios, parcerias estratégicas, ações de marketing, vendas e atendimento ao cliente. Planejamento e gestão de estratégias e campanhas de lançamentos de produtos, propaganda, planos de incentivos motivacionais para a força de vendas.

Desenvolvimento de “Metodologia Aplicada” para lançamentos de novos produtos em novos mercados; Desenvolvimento de estudo de análise de distribuição – painel de distribuição – que mede a distribuição e índices de produtividade nos canais e market share nos PDV/Trade.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

➤ **Astus Medical – Indústria Brasileira com Fábrica nos USA em Tampa na Flórida – 2016 à out 2018**

Produtos para o mercado Médico Hospitalar, Centro Cirúrgico, Vídeo-Laparoscopia, Instrumentais para centro cirúrgico e vídeo-laparoscopia

Cargo: Gerente Nacional de Vendas

Reestruturação geral da empresa e recuperação dos volumes de vendas, através do desenvolvimento do plano de negócios para a fábrica. Desenvolvimento de plano estratégico para recuperação de mercado, apresentação do plano estratégico para a corporação e acionistas. Com resultados em vendas com mais de 50% de crescimento nas vendas em valores absolutos e em volumes físicos.

➤ **Kreateva Indústria e Comércio Ltda – Santa Catarina – Timbó 2014 - 2016**

Produtos para Indústria Automobilística e Brinquedos e papelarias.

Cargo: Diretor Comercial

Gerenciamento das áreas de vendas e marketing reposicionando a marca no mercado, bem como fortalecendo sua imagem através da utilização dos conceitos de marketing.

Acompanhamento e análise da atuação da concorrência e a oportunidade para o desenvolvimento e lançamento de novos produtos no mercado brasileiro e internacional. Formação de equipe de vendas com atuação nacional.

➤ **Toke e Crie Importação e Exportação 2009 – 2014**

Empresa nacional atuando na importação, montagem de kits de ferramentas e venda de produtos para papelaria

Cargo: Diretor de Vendas para o Brasil e América do Sul

Rezoneamento geográfico, identificando oportunidades de mercado com implementação de nova política comercial, resultando em um crescimento de mais de 70% no faturamento em dois anos.

Análise dos recursos internos da empresa para elaboração do Plano Estratégico Operacional viabilizando as áreas para a execução da agenda de implementação do Plano Estratégico Operacional.

➤ **Roland do Brasil - 2007 – 2009**

Multinacional Japonesa – Indústria de Máquinas de Impressão off set e grandes formatos

Cargo: Gerente Nacional de Vendas e Marketing

Elaboração de nova política comercial. Reposicionamento da marca no mercado de impressão de grandes formatos.

Viagens para o Japão a fim de elaboração de Plano de Marketing Regional (América do Sul)

➤ **Tec-Screen Ind. De Produtos Técnicos 2003 – 2007**

Tintas para Serigrafia, Gráfica e INKJET Impressão de Grandes Formatos.

Divisão Artística/Artesanato/Serigrafia/Gráfica/Têxtil/Indústria/Digital

Cargo: Diretor de Vendas e Marketing – América Latina

Mudança e elaboração do conceito comercial, através da alteração do perfil da equipe de vendas e desenvolvimento de Profissionais de Vendas. Mudança e elaboração também no conceito de distribuição voltado a produtos de consumo, resultando em um crescimento de 46% no faturamento físico.

➤ **SHERWIN-WILLIAMS DO BRASIL IND. E COM. LTDA 1998 - 2003 –**

Multinacional Americana – Divisão Tintas

Cargo: Gerente Geral de Marketing – Sherwin-Williams do Brasil – Metalatex e Tintas Globo

Responsável pelo desenho, implementação e formação de nova estrutura da empresa, unindo três culturas de diferentes empresas adquiridas pela matriz, implantando uma nova arquitetura de marcas, gerando resultados que tornaram a empresa mais competitiva no mercado, com obtenção de 10% de Market-Share, aumentando 15% o volume de vendas e conquistando prêmios setoriais internacionais.

Cargo: Gerente de Marketing e Vendas – Sherwin Williams - Colorgin Tinta Spray

Elaboração de Planos de Marketing para o Brasil e América do Sul, através de acompanhamento de pesquisa de mercado e análises mercadológicas, utilizando-se dos conceitos de posicionamento de produto e segmentação de mercado e análise de matrizes BCG;

➤ **BASF S/A 1991 – 1998**

Multinacional Alemã – Divisão Tintas e Vernizes (SUVINIL)

Cargo: Gerente de Vendas e Marketing – Argentina e Uruguai - Basf Uruguia S/A

Cargo: Gerente Regional de Vendas – Capital e Interior de SP e Litoral Sul

Cargo: Gerente Gruper de Produtos – Principal Marca - SUVINIL

Cargo: Gerente de Produto Sênior – responsável pela estrutura de Novos Negócios

Desenvolvimento, implementação e abertura de Unidade de Negócios no Mercosul, através de Join Venture realizada por mim com sede no Uruguai – BASF.

Lançamentos de produtos que estão até hoje no mercado evoluindo no ciclo de vida de produtos.

Lançamentos de produtos que são líderes de categoria em mercados regionais.

Desenvolvimento e implementação do conceito de “Brand Strategy” por canal de distribuição.

Desenvolvimento e Implantação de novo modelo de distribuição através da segmentação de mercados – BASF Suvinil em lojas especializadas (varejo), depósitos de material de construção, home centers.

➤ **JOHNSON & JOHNSON IND. E COM. LTDA. 1988 - 1991**

Multinacional Americana – Higiene e Limpeza

Cargo: Gerente de Produtos

Cargo: Analista de Marketing Sênior
