

Sérgio Suguino

Brasileiro | São Paulo, SP | (11) 99151 4217 | suguino@gmail.com | br.linkedin.com/in/sergiosuguino/pt

Head de Categoria | Novos Negócios | Expansão | Marketing de Produtos

Resumo de Qualificações

- Executivo com carreira desenvolvida em empresas multinacionais nos segmentos de varejo e bens de consumo.
- Atuação nas áreas de Vendas, Novos Negócios, Expansão, Performance de Lojas, Exportação, Projetos Estratégicos e Marketing de Produto.
- Condução de categorias estratégicas no negócio do varejo de materiais de construção, com forte crescimento de duplo dígito, ganho de share em todos os cinco anos com sustentabilidade de resultados, através de negociações com fornecedores, gestão de preços e definição de sortimento, além de planejamento de implantação e montagem de novas lojas.
- Responsabilidade pelo P&L de categorias (receitas, custos, margens); calibragem da das alavancas de negócio visando aumento de receitas, melhoria de margens e geração de valor.
- Liderança em projetos de sucesso em diversos segmentos, com geração de retorno para o negócio e para a consolidação da marca como, por exemplo, Copa do Mundo, mercado hospitalar, parcerias com revendedores, segmento de condomínios e produtos sustentáveis.
- Experiência em prospecção e condução de negócios em ambiente nacional e internacional, especialmente nas regiões Nordeste e Norte do Brasil, além dos países Paraguai, Bolívia, Argentina e Estados Unidos.
- Sólida formação acadêmica, com foco em estratégia, expansão e gestão de varejo.
- Comunicação clara e positiva com equipe, parceiros, clientes e stakeholders internos/externos.

Formação Acadêmica e Idiomas

- MBA em Gestão Estratégica em Varejo – Fundação Getúlio Vargas (FGV/EAESP), 2013.
- Pós Graduação em Administração de Empresas, CEAG – Fundação Getúlio Vargas (FGV/EAESP), 2002.
- Graduação em Administração de Empresas – Fundação Getúlio Vargas (FGV/EAESP), 1996.
- Fluente em Inglês e Espanhol | Italiano básico | Japonês básico.

Experiência Profissional

SODIMAC | DICICO BRASIL

01.2018 – 09.2022

Diretor Comercial – Materiais Básicos

01.2021 – 09.2022

Gerente Comercial – Tintas e Limpeza

01.2018 – 01.2021

- Reporte ao VP Comercial; time de 5 profissionais (2 Gerentes).
- Objetivos: I) aumentar relevância da categoria de tintas no faturamento da empresa, II) impulsionar fidelização junto a pequenos construtores na categoria de materiais básicos e III) expandir portfólio da categoria de limpeza através de marcas próprias.
- Operação com 53 lojas no Brasil, sendo 47 Sodimac Dicico e 6 Sodimac Home Center; 6 subcategorias e cerca de 2.600 SKUs.
- Responsável pela elaboração da estratégia comercial da categoria, envolvendo: portfólio de produtos, precificação, planograma, promoções (combos, compre e ganhe, preços mais baixos por volume).
- Gestão do P&L das categorias sob responsabilidade: agregado, região, loja, formato/bandeira e produto; análise de receitas, custos de carregamento de estoque, margem bruta sobre inventário (GMROI); orçado x realizado, variações e causa-raiz.
- Acompanhamento de indicadores: sell-out, semanas de estoque de produtos, margem, preços vs. competidores, performance de campanhas (offline e online).
- Elaboração de modelagem financeira, análises cruzadas e cenários voltados para elasticidade-preço demanda e nível de inventário com base em dados históricos e Business Intelligence.
- Monitoramento de ambiente competitivo: players, inovações, disposição de produtos, preços.
- Prospecção de novos fornecedores no Brasil para ampliação de portfólio e/ou marcas próprias; visitas, análise de qualidade e performance, markup, embalagem, custos e tempo de fornecimento.
- Interface com pares (6 Diretores comerciais e demais Diretores de departamentos) para definição de estratégias comerciais conjuntas, programação de campanhas estruturadas, abertura de novas lojas, estratégias competitivas.
- Interação com liderança sênior para apresentação de resultados, principais indicadores e aprovação de ideias de negócio.

Principais projetos e realizações:

- Material Básico: expansão de pick-up zones no Estado de SP, contribuindo para aumento de faturamento, fidelização e participação de mercado; crescimento de vendas +60% no período.
- Tintas: aumento do portfólio da marca própria premium (Kolor) e introdução de nova marca própria de combate (Topex) com portfólio completo; estratégia de “todas as cores com mesmo preço”; crescimento do faturamento de +40% no período.
- Limpeza: aumento de portfólio de marca própria (Kleine); introdução de novos fornecedores; nova estratégia de preços com base em sell-out.
- Condução de ampla negociação com principais fornecedores (43 no total = 80% volume); margem de contribuição +1.5pp.
- Online: desenvolvimento e estruturação das categorias em vendas online resultando em fortíssimo crescimento, tanto no 1P quanto no 3P; melhorias de fichas técnicas, precificação, monitoramento de competidores e planejamento de logística.

SHERWIN-WILLIAMS

11.1996 – 07.2016

Gerente Sênior de Performance – Lojas Próprias

01.2013 – 07.2016

- Reporte ao Diretor Comercial; time de 130 profissionais (34 Coordenadores).
- Acumulando responsabilidades e atividades da posição anterior.
- Foco na implementação de novo modelo de gestão e melhores prática de varejo visando padronização e melhoria de performance de lojas próprias.
- Operação e expansão com 34 lojas nas regiões NE e N; estratégia de aumento de reconhecimento de marca.
- Responsável pelo P&L da rede de lojas próprias; receitas, custos, margens, perfil de público e indicadores operacionais/comerciais.

Gerente de Novos Negócios

11.2007 – 12.2012

Coordenador de Novos Negócios

05.2006 – 10.2007

- Reporte ao Diretor Comercial; atuação em três pilares, sendo: I) expansão de lojas próprias nas regiões NE e N, II) aumento de exportação para América do Sul e III) gestão de projetos estratégicos corporativos.
- Em Expansão: estudo de viabilidade para entrada em novas cidades (acima de 250,000 habitantes); análise de dados demográficos, sociais e econômicos; negociação de pontos e implementação de lojas até a sua inauguração; de 3 para 34 lojas.
- Em Exportação: desenho de novas estratégias em conjunto com distribuidores na América do Sul (Paraguai e Bolívia) visando aumento capilaridade, vendas e margens; estudo de viabilidade para entrada na África (Angola e Gana).
- Em Projetos Estratégicos: Projeto Copa 2014; visita as cidades-sede e identificação de oportunidades de vendas para estabelecimentos comerciais e hotéis em projetos de reformas; Projeto Revendedor Dedicado: implantação e modelo de transformação de “Distribuidor” para “Revendedor Dedicado” em distribuidores top performer (modelo ganha-ganha).

Supervisor de Marketing – Tintas Imobiliárias

08.2004 – 04.2006

Analista de Marketing Sênior – Tintas Imobiliárias

12.2002 – 07.2004

Analista de Marketing Pleno – Tintas Imobiliárias

05.2001 – 11.2002

- Liderança das atividades de marketing; posicionamento de mercado, precificação, portfólio de produtos, estratégia de comunicação, pipeline de inovação/renovação, qualidade percebida, testes de performance.
- Gestão de P&L da marca; análise de receitas, margens, custos; variações e causa raiz.
- Acompanhamento de ambiente competitivo; players, inovações, mensagens e participação de mercado.
- Aumento de participação de mercado da categoria para 15% durante o período.

Analista de Novos Negócios

01.1997 – 04.2001

- Atuação em projeto embrionário de abertura de lojas próprias nas regiões NE e N.

CITIBANK, Estagiário de Finanças – Planning & Operations

10.1995 – 10.1996

Informações Adicionais

- Curso de inglês em Santa Barbara, Califórnia, 2002.
- Viagens a trabalho, reuniões de negócios e prospecções de mercado nos Estados Unidos, Paraguai, Bolívia e Argentina.
- Interesses pessoais: prática de esportes (especialmente tênis, judô e kendô), natureza e passeios com os filhos e a família.