

EGINALDO FRANZÃO

São Paulo – SP | e-mail: ejfranzao@gmail.com | Cel. (11) 97690-8785 | www.linkedin.com/in/eginaldofranzao

HEAD DE MARKETING | PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO | B2B2C

Carreira desenvolvida em Marketing Estratégico envolvendo planejamento, gestão de produtos, inteligência de mercado, performance comercial, trade marketing, atendendo aos segmentos de mercado: tintas e vernizes, produtos abrasivos, equipamentos para locadoras e produtos químicos com foco em Nutrição & Saúde e aplicações industriais.

QUALIFICAÇÕES

- Planejamento estratégico em negócios de médio e grande porte (\cong R\$ 260MM), gestão de preços e canais, marcas, lançamento de produtos, performance comercial, *trade marketing*, inteligência de mercado e negociações globais;
- Liderança de projetos estratégicos do Comercial e Marketing, como entrada em novos negócios, segmentação de clientes e força de vendas;
- Condução de projetos multiáreas, como entrada em novos canais, implementação de CRM, comitê de Diversidade & Inclusão, e-commerce;
- Liderança de equipes multifuncionais e reestruturação de equipes com foco em melhoria de processos e aumento de *performance*;
- Vivência em comitês de Marketing, Inovação e Sustentabilidade em associações e em congressos de sustentabilidade em colaboração com GBC *Green Building Council*, treinamentos e conferências nos EUA e Europa;
- Desenvolvimento de plano de negócios com às áreas de Trade Marketing e Comunicação para os canais: *homecenters*, materiais de construção, elétricos, ferramentas, marcenarias, lojas de tintas, atacadistas e distribuidores;
- Inovação em portfólio, precificação e posicionamento de produtos, estudos de demanda, concorrência e tendências;
- Gerenciamento de preços e margens de lançamentos, produtos especiais e portfólio *core business*;
- Negociações globais de fornecimento junto a equipes de produtos da Europa e Ásia, com implementação local de ferramentas estratégicas para produtos-chave;
- Identificação de oportunidades de ganho de eficiência em produção e logística ao nacionalizar produtos, combinando a automatização de linhas de embalagens gerando reduções de custos;
- Eleito “**Personalidade do Ano**” em 2017 na área de Marketing no segmento de tintas e vernizes pela revista *Paint & Pintura* - Editora Agnelo em 2017;
- Habilidade com ferramentas: pacote office, BI, Oracle.

FORMAÇÃO ACADÊMICA | IDIOMAS | CERTIFICAÇÕES

Especialização: Marketing Estratégico - ESPM - 1998

Graduação: Administração de Empresas - Faculdades Oswaldo Cruz - 1996

Idiomas: Inglês fluente

EXPERIÊNCIAS

OXITENO INDORAMA- SP (*segmento químico*)

Abr/2023 – Dez/2023

Gerente Global de Field Marketing B2B - Reporte para a Diretora Global de R&D & Marketing. Responsável pelo desenvolvimento de mercados e produtos com foco nos segmentos: Industrial, Nutrição & Saúde e Fluidos Funcionais. Gestão de 2 colaboradores diretos.

Principais Ações e Resultados:

- Desenvolvimento de novo formato de lançamento de produtos com treinamento para equipe de vendas e construção de material de apoio com foco nos atributos e vantagens para o cliente final.
- Criação de guia referência de produtos para segmento farmacêutico e alimentos.
- Implementação de Global Meetings para criar sinergia de projetos entre as regiões.
- Realização de reuniões mensais de Business Reviews com as regiões para garantir a realização das ações táticas da estratégia.
- Coordenação de Business Case para mercado target Saúde e Nutrição Animal.

SAINT-GOBAIN - SP (*segmento de abrasivos*)

Jan/2021 - Out/2022

Gerente Sr. de Marketing B2C - Reporte para a Diretora na América do Sul. Responsável pelo desenvolvimento de estratégias de mercado e produtos do segmento da construção civil com foco no varejo. Gestão de 5 colaboradores diretos.

Principais Ações e Resultados:

- Criação da cultura de Marketing com desenvolvimento de *KPIs* para 11 canais de vendas e 7 segmentos de produtos com foco em resultados e ações rápidas de suporte à venda;
- Liderança de *Squad* para solução de *Go to Market apoiando* diversas áreas, como: vendas, produtos e trade, contribuindo com aumento em mais de 50% em número de clientes, acima da meta, e redução de 4,5% de custos;
- Implantação e manutenção do *Market Place Mercado Livre* para marca Norton com soluções inovadoras, aumentando a visibilidade no mercado e trazendo o maior engajamento dos usuários;

- Desenvolvimento de uma nova linha de equipamentos de cortes e elétricos para locação, com adequação de portfólio da Europa e China, obtendo um ganho em faturamento R\$ 3MM e 500 clientes em menos de 2 anos.
- Desenvolvimento e lançamento de linha Premium de utensílios para churrasco com foco em solução completa de alta qualidade e durabilidade.

SHERWIN-WILLIAMS do BRASIL- SP (segmento de tintas)

Jan/2010 - Jul/2020

Gerente de Inovação e Assistência Técnica

Abr/2018 - Jul/2020

Reporte para a Diretor de Marketing e Gerente de Inovação no Equador - Responsável pelas áreas de Inovação de Produtos e Assistência Técnica. Gestão de 18 colaboradores.

Principais Ações e Resultados:

- Reestruturação da área Técnica, por região, e terceirização de serviços melhorando a eficiência e impacto no negócio;
- Lançamento de novos produtos com equipe de R&D usando conceito de *Stage Gate* em alinhamento com América Latina e EUA;
- Inovação no mercado nacional com Tinta Super Premium certificada, atingindo vendas acima de 70 mil galões e acima de USD600M no primeiro ano;
- Melhoria de *performance* da equipe de Assistência Técnica no Brasil através de treinamento e engajamento.

Gerente de Marketing Varejo

Jun/2015 - Abr/2018

Reporte para a Diretor de Marketing - Responsável pelo gerenciamento das linhas de produtos de 7 marcas frente ao mercado, com foco na qualidade, preço, canal de vendas e margens. Gestão de 4 colaboradores.

Principais Ações e Resultados:

- Participação do projeto Michael Porter, empresa mentorada pelo mesmo em 2017, para o planejamento estratégico com foco na reestruturação dos canais de vendas em conjunto com a Diretoria, Presidência e assessoria da Ernst & Young;
- Lançamento de produto inovador no segmento de tintas em aerossol com foco em maior poder de cobertura, gerando produtividade por menor custo e o aumento de margem;
- Lançamento da nova identidade visual de embalagens da linha de tintas em aerossol trazendo benefícios para consumidores.

Gerente de Produto Linha Imobiliária e Aerossol

Jan/2010 - Jun/2015

Reporte para a Diretor de Marketing - Responsável pela linha de Tintas Imobiliárias para canal Varejo e Tintas em Aerossol com marca líder do segmento. Gestão de 4 colaboradores.

Principais Ações e Resultados:

- Desenvolvimento de um novo produto na categoria Standard, aumentando em mais de 70% o *market share* do mesmo, que se tornou maior volume da empresa;
- Lançamento simultâneo na América Latina de nova linha de produtos de tintas industriais leve, que trouxe incremento acima de 200 mil galões e vendas de acima de USD1,0M;
- Desenvolvimento de estratégia de marcas e produtos com foco em diferenciar o canal de vendas próprio do portfólio do canal Varejo.

PPG INDUSTRIAL do BRASIL - SP (segmento de tintas)

Jun/2007 - Jan/2010

Gerente de Produto Tintas Imobiliárias e Proteção para Madeiras

Reporte para Diretor de Marketing Latam - Responsável pela linha de Tintas Imobiliárias marca Premium Renner e redesenho da linha de vernizes para canal varejo com base em linha dos EUA. Gestão de 2 colaboradores.

Principais Ações e Resultados:

- Lançamento de 16 produtos em tempo recorde de quatro meses para proteção de madeiras com conceito Super Premium de qualidade que atingiu vendas acima de 130 mil galões e mais de USD1,5M com margem acima de 50%;
- Redesenho da marca e embalagens da linha de tintas imobiliárias com posicionamento mais próximo ao consumidor.

MONTANA QUIMICA - SP (segmento químico)

Mar/2005 - Jun/2007

Gerente de Marketing Proteção para Madeiras

Reporte para Diretor Comercial. Responsável por 3 segmentos de negócio, atendendo mercados B2B2C. Gestão de 8 colaboradores.

Principais Ações e Resultados:

- Relançamento de produto *core business* com foco em atributos para o consumidor final trazendo crescimento de 35% em volume de vendas em 6 meses;
- Implantação de projeto, em parceria com o fornecedor Bayer do Brasil, para proteger a saúde dos profissionais durante a aplicação, trazendo resultados positivos. *Case* apresentando no congresso de Valência, na Espanha.

AKZO NOBEL do BRASIL (segmento de tintas)

Set/1992 - Mar/2005

Supervisor de Produto - Linha Tintas Super Premium

Jun/2001 - Mar/2005

Analista de Trade Marketing & Merchandising
Analista de Produto - Linha Madeira
Analista de Produto - Sistema de Cores
Assistente de Produto - Linha Tintas Base Água
Auxiliar de Logística

Set/2000 - Jun/2001
Mar/1999 - Set/2000
Abr 1997 - Mar/1999
Mai/1995 - Abr/1997
Set/1992 - Mai/1995

PRIMICIA S/A - Assistente de Logística (*segmento malas para viagem*)

Jan/1987 - Set/1992

CURSOS EXTRACURRICULARES

Design Thinking - AMCHAM - Câmara Americana de Comércio - São Paulo 2019
Branding - Construindo Marcas Fortes - Associação Brasileira de Anunciantes - São Paulo 2017

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Brasileiro, 51 anos, divorciado, 1 filha. Disponibilidade para viagens e mobilidade.