

MARCELO HARUO TAKEDA

Gerente de Suprimentos

Avenida Fagundes Filho – 04304 000 – Saúde – São Paulo – SP

tel.: (11) 94531 9275 | marcelo-haruo.takeda@outlook.com | <https://www.linkedin.com/in/marcelo-haruo-takeda/>

Qualificações

Com 30+ anos de experiência em compras e vendas nos setores químico, farmacêutico e industrial, com destaque na gestão de suprimentos e compras estratégicas. Minha atuação consolidada em vendas B2B, assistência técnica e desenvolvimento de mercado adquiridas em gestão comercial, proporcionam uma visão holística dos processos comerciais, operacionais e financeiros. Essa expertise combinada permite o claro entendimento das necessidades do negócio e apoia negociações alinhadas às estratégias de compras.

Habil em negociações estratégicas e gestão de fornecedores, com forte domínio em strategic sourcing, procurement, category management e contratos. Minha experiência inclui inteligência de compras e de mercado, análise de KPIs e a condução de processos RFI/RFP, além de negociações internacionais de compra e venda. Fluente em inglês e espanhol básico.

Principais destaques:

- Sólida experiência em gestão de fornecedores e negociações comerciais complexas.
- Gestão estratégica do spend de R\$50M, entregando uma redução de R\$3,5M na Universo Tintas.
- Redução do risco de desabastecimento e maior controle dos custos, obtida com a eliminação de 20 insumos single sourcing, da curva A e B, em parceria com o time técnico em produtor de tintas.
- Entrega de uma economia de US\$19,4M em CAPEX de US\$250M no Projeto Buriti – Takeda Farma, por meio de negociações e revisões contratuais.
- Como Gerente Comercial na Xilolite, entreguei um CAGR de 8,5% em 13 anos e uma ampliação de 30% nas exportações, consolidando o posicionamento da empresa como fornecedor estratégico e fechando contratos com clientes como Suzano, Colgate-Palmolive, Mondelez e Unilever. Atuei ainda no lançamento comercial de uma nova fábrica de 30.000 t/ano, atingindo 50% de vendas no primeiro ano de operação.
- Proficiente em ferramentas de IA, SAP/Ariba, Axxerion, Procore, Monday e Office 365, com destaque em Excel.

Experiência Profissional

Alquimia CP | Alocado na Universo Tintas e Vernizes e Metal Printing – out/2024 a nov/2025 – Gestão estratégica de empresas e aquisições da área química.

Cargo: Head of Procurement

Atuei alocado na Universo Tintas e Metal Printing, duas empresas sob gestão estratégica da Alquimia.

Gerente de Suprimentos – Universo Tintas e Vernizes Ltda.

Realizei a gestão do orçamento de R\$50M (diretos + indiretos) da Universo Tintas, um fabricante nacional de tintas com 82 anos de mercado. Implementei estratégias de compras baseadas em strategic sourcing focando resultados imediatos como redução de custos e melhorias operacionais. Participei ativamente na negociação de insumos estratégicos, fortalecimento da relação com fornecedores e no desenvolvimento de novas alternativas de suprimento.

Principais Ações e Resultados:

- Implementei melhorias no departamento, gerando reduções de R\$3,5M, fortalecendo a governança e preparando a equipe para alcançar níveis de desempenho mais elevados.
- Negociações estratégicas reduziram custos de insumos críticos:
Dióxido de Titânio: -6,7% | Resinas: -9% | Cargas: -10% | Coalescentes: -46% | Embalagens: -6%
- Atuei ativamente em procurement, em estreita colaboração com o time técnico, eliminando 20 insumos single sourcing, criando alternativas nas curvas A e B, minimizando riscos e custos.
- As ações implementadas em procurement e negociações com fornecedores, resultaram na redução de 9pp no percentual de pagamentos abaixo de 45 dias, otimizando o fluxo de caixa.
- Desenvolvimento de fornecedores para atualização de 72 SKUs de embalagens conforme GHS, em parceria com Operações e Marketing.

Head of Procurement – Metal Printing.

Designado para a Metal Printing, uma fabricante de tinta litográfica com spend diretos e indiretos de R\$46M. Contribuí ativamente para estratégias de compras e liderei a equipe de compras.

Principais Ações e Resultados:

- Aplicação do Category Management, com compradores responsáveis por suas categorias.
- Suporte no desenvolvimento de novas matérias-primas e embalagens

Kubo Solutions / Projeto Butiti – Takeda Pharma – nov/2021 a abr/2024 – Consultoria especializada em compras e gestão de projetos. Alocado no Projeto Buriti da Takeda Pharma para a construção de uma planta farma de US\$ 250M.

Cargo: Senior Procurement Consultant

Responsável pela gestão de fornecedores, negociações e administração de contratos do Projeto Buriti – Planta de Biotecnologia de Hemoderivados, uma iniciativa de CAPEX de US\$250M da Takeda Pharma. Realizei aquisições de serviços de Construção Civil, Mecânica, Elétrica, HVAC, Automação, CQV, Utilidades e compra de equipamentos (produção + laboratório), utilizando processos estruturados de compras estratégicas e suportando as áreas de Engenharia, Processos, Finanças e Jurídico.

Principais Ações e Resultados:

- Redução de custos de US\$ 19,4M por meio de negociações de contratos de serviços, aquisição de equipamentos e adicionais da obra, com mais de 150 contratos e adendos emitidos em 30 meses de atuação.
- Condução de processos de compras com o uso de ferramentas como RFP/RFQ, TCO, cost breakdown para contratação de serviços e aquisição de equipamentos.
- Gestão contratual referente ao escopo comercial e de serviços contratados, redação de MSA, SOW, adendos e NDA, conforme Compliance e alinhamento com time Jurídico.
- Atuação nas rotinas de compras como emissão e gestão de pedidos, monitoramento de entregáveis contratuais, suporte no acompanhamento dos serviços e entrega de equipamentos.
- Uso intensivo de SAP/Ariba, Axherion, Procore, Monday e Office para controle de fornecedores, contratos e indicadores.

Xilolite S/A – out/2006 a mar/2020 – Mineradora especializada em Talco e MgO, líder no segmento de Celulose.

Cargo: Gerente Comercial

Atuei como Gerente Comercial responsável pela gestão de vendas, assistência técnica, distribuidores e representantes, definindo estratégias comerciais e de precificação alinhadas à capacidade industrial e às diretrizes da empresa. Liderei a prospecção e desenvolvimento de novos mercados, homologação de produtos e atendimento técnico-comercial a clientes nacionais e internacionais.

Principais Ações e Resultados:

- Entrega de um CAGR de 8,5% e expansão de 30% nas exportações, em 13 anos de gestão comercial.
- Lançamento comercial de uma nova fábrica de 30.000 t/ano, atingindo 50% de vendas no primeiro ano de operação.
- Consolidação do posicionamento da empresa como fornecedor estratégico e fechamento de contratos de fornecimento de 17.000 ton/ano de talco com clientes como Suzano, Colgate-Palmolive, Mondelez e Unilever.
- Participação em eventos nos EUA, Europa e América Latina, gerando oportunidades de negócios.

Experiências Profissionais Anteriores

- **Braskem S/A** | fev/2006 a ago/2006 | Petroquímica nacional.
Especialista de Suprimentos – Insumos Químicos Estratégicos
- **Helm do Brasil** | set/2004 a fev/2006 | Trading Alemã com forte atuação em Químicos e Petroquímicos.
Gerente do Departamento Químico – Trader | Compras | Vendas | Comércio Exterior
- **IMCD do Brasil** | fev/2003 a ago/2004 | Distribuição de produtos químicos e petroquímicos.
Gerente de Negócios - Divisão Tintas e Vernizes
- **Merck Life Science Brasil** | abr/1993 a jan/2003 | Ind. Química-Farmacêutica | Divisão Pigmentos.
Representante de Vendas Técnicas | Assessor Técnico e Marketing – Tintas, Impressão Gráfica e Plásticos

Formação Acadêmica

- Pós-graduação em Marketing – ESPM (1996)
- Bacharelado em Química – UNESP (1992)

Cursos | Experiências

- Fundamentos de Gestão de Projetos: Aquisições – LinkedIn – 2024
- Negociação e formação de contrato | Fundamentos de Gestão de Custos – FGV – 2024
- Gestão e Análise de Dados | Lean Sigma 6 | Como Criar um Dashboard – LinkedIn – 2020
- Tratamento de Efluentes | Produção de Celulose e Papel – UFV – 2007
- Curso Teórico e Prático de Tecnologia de Tintas - Abrafati – 2000
- Perfil autodidata, com atualização contínua por meio de cursos, leituras técnicas e prática em projetos.
- Experiência Internacional: Treinamento Técnico Pigmentos – Merck Alemanha | Palestras de Tendências de Cores Latam | Coatings Meetings – Europa | Conferências Internacionais – USA e Europa.