

CARLOS ANDRÉ COELHO
Rua Freire Bastos, 122 – Jd. Modelo
São Paulo - SP - CEP 02261-020
☎ (011) 2538-0124 (residencial) ou (011) 98233-5234 (Celular)
E-mail: coelho788@hotmail.com

Brasileiro
Solteiro
41 anos

○ **Formação**

Pós-Graduado no curso de Especialização em Negócios Internacionais
Universidade Presbiteriana Mackenzie

Graduação no curso de Administração com ênfase em Comércio Exterior
Universidade Nove de Julho

○ **Histórico Profissional**

GLASSEC VIRACON

Liderança em vidros arquitetônicos
Período: 06/2018 – Atual
Funções: Analista de Comércio Exterior

Atividades: Rotina de exportação de vidros para o E.U.A, Europa e América do sul (aéreo, marítimo ou rodoviário).

Rotina de exportação de vidros consta de: coordenação de todo processo de exportação desde o recebimento do pedido do cliente até a chegada da mercadoria no destino. Confeção de proforma, envio ao cliente e recebimento da mesma assinada, confeção de invoice, packing list, confeção do certificado de origem no site da CIESP, requisição e conferência do certificado de fumigação, requisição e conferência do certificado de seguro, contato com despachante, contratação de transportadora, contato com agentes de carga para a contratação de frete internacional (booking) e frete inland, coordenação da melhor data de carregamento na fábrica da empresa com o PCP, coordenação com o departamento fiscal para a emissão das notas fiscais, conferência de draft de BL, AWB, CTCR, DU-E, e VGM. Envio de todos os documentos para o importador / despachante. Tracking da carga desde a saída da fábrica até a chegada ao destino. Exportação de amostras e reposições.

DYSTAR

Empresa líder mundial em vendas de corantes têxteis.
Período: 01/2008 – 11/2017
Funções: Analista de Comércio Exterior

Atividades: Rotina de vendas internacionais, com enfoque à América do Sul sendo elo de ligação, comunicação, negociação e follow up entre o agente local nos países e os diversos depts da empresa seja no Brasil, Alemanha, EUA, Cingapura, China ou Índia. (supply Chain, logística, análise de custos, formação de preços, projeto de vendas, credito e cobrança).

Rotina de vendas internacionais consta de: participação no planejamento de previsão de vendas, análise de custos, formação de preço de venda baseado em concorrência e cotação via escrita conforme ISO 9000-2015, solicitação de amostras, cadastro de novos clientes, solicitação de seguro de credito internacional, conferência e liberação de pedido de venda, conferência de credito, cobrança quando se fizer necessário, inserção e acompanhamento do pedido até o embarque da mercadoria, fazendo o devido follow up, cálculos de fretes, controle de comissão de agente, localizar produto em outras empresas do grupo caso haja necessidade, relatórios de venda geral, contatos em geral com os agentes da América do Sul via e-mail, fax e telefones em língua espanhola e inglesa, suporte e administração de projetos BID com Key Accounts, controle de rebate, administração e controle de contratos com os agentes, suporte geral ao presidente regional da empresa (relatórios, estatísticas, vendas, preços, custos), negociação de preços de exportação e importação para/ com as filiais globais do grupo DyStar.

LAMEDID LTDA

Distribuidora de Equipamentos Médicos
Período: 11/2007 - 12/2007
Funções: Analista de Comércio Exterior

Atividades: Rotina de importação de equipamentos médicos fazendo pesquisa de mercado, contato, comunicação, negociação e follow up com potenciais fornecedores, agentes de carga, despachantes, tradings, transportadoras.

Rotina de importação de equipamentos médicos consta de: análise de estoque da empresa para que seja feito um pedido de acordo com a necessidade de produtos. Pesquisa do potencial fornecedor, contato, solicitação de amostras, negociação, fechamento do pedido, contato com o agente para informar sobre a carga e para negociar, contato com despachante e negociação com a transportadora nacional. Abertura de processo, análise, follow up e controle de toda a documentação necessária (Pro- Forma, Invoice, Packing List, Certificado de Origem, LI, DI, BL, Nota Fiscal). Fechamento do processo fazendo a devida verificação e controle dos custos gastos com impostos e despesas para nacionalização até a chegada da mercadoria na empresa. Descarga, controle de estoque e distribuição das mercadorias.

MONTANNA

Distribuidora de Moto Peças
Período: 11/2006 – 05/2007
Funções: Analista de Comércio Exterior

Atividades: Rotina de importação de peças de motos fazendo o devido contato, comunicação, negociação e follow up com potenciais fornecedores, agentes de carga, despachantes, tradings, transportadoras e corretoras de cambio.

Rotina de importação de peças de motos consta de: análise de estoque da empresa para que seja feito um pedido de acordo com a necessidade de produtos. Contato com o fornecedor, solicitação de amostras, negociação, fechamento do pedido, contato com o agente para informar sobre a carga e para negociar, contato com a trading para importação por conta e ordem ou compra e venda, negociação com a transportadora nacional, fechamento de cambio com corretora. Abertura de processo, análise, follow up e controle de toda a documentação necessária (Pro- Forma, Invoice, Packing List, Certificado de Origem, LI, DI, BL, Nota Fiscal). Fechamento

do processo fazendo a devida verificação e controle dos custos gastos com impostos e despesas para nacionalização até a chegada da mercadoria na empresa. Controle e distribuição da mercadoria para as filiais.

CTC - COMÉRCIO DE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.

Trading Company

Período: 07/2006 – 09/2006

Funções: Analista de Comércio Exterior

Atividades: Rotina de negociação internacional de compras e vendas de produtos em geral, com enfoque no comércio bilateral Brasil/ China fazendo o devido contato, comunicação, negociação e follow up com potenciais fornecedores e clientes entre os dois países.

Rotina de negociação internacional de compras e vendas de produtos em geral consta de: reuniões com clientes e representantes brasileiros interessados na importação de produtos da China ou na venda de produtos do Brasil para a China, pesquisa do potencial fornecedor ou cliente chinês via matriz da CTC na China ou através do sistema Procurement Outsourcing, contato, negociação, solicitação de amostras, cálculo de importação com todos os impostos e despesas operacionais inclusos, emissão e acompanhamento do pedido desde o embarque da mercadoria até a devida nacionalização do produto, fazendo o devido follow up, vendas nacionais e internacionais, cotações, arquivos, relatórios, contatos em geral com os fornecedores chineses via e-mail, fax e telefones em língua inglesa. Análise de Invoice, Packing List, BL e AWB, trâmites da alfândega. Contato com armadores, agentes de cargas e despachantes.

DYSTAR

Empresa líder mundial em vendas de corantes têxteis.

Período: 02/2002 – 12/2005

Funções: Analista de Comércio Exterior Jr.

Atividades: Rotina de vendas internacionais, com enfoque à América do Sul sendo elo de ligação, comunicação, negociação e follow up entre o agente local nos países e os diversos depts da empresa seja no Brasil, Alemanha ou EUA (supply Chain, logística, crédito e cobrança, gerentes de negócios).

Rotina de vendas internacionais consta de: participação no planejamento de previsão de vendas, formação de preço de venda baseado em concorrência e cotação via escrita conforme ISO 9001, seja de produtos vendidos da Alemanha ou do Brasil, solicitação de amostras, cadastro de novos clientes, solicitação de seguro de crédito internacional, conferência e liberação de pedido de venda, conferência de crédito, cobrança quando se fizer necessário, inserção e acompanhamento do pedido até o embarque da mercadoria, fazendo o devido follow up, cálculos de fretes, controle de comissão de agente, localizar produto em outras empresas do grupo caso haja necessidade, relatórios de venda geral, contatos em geral com os agentes da América do Sul via e-mail, fax e telefones em língua espanhola e inglesa, acompanhamento de projeto "clientes chaves" para melhor definição da estratégia.

Informática

Ótimos conhecimentos: Microsoft Office 365, Share Point e Windows 10.

Sistema SAP / ERP / ARP / DYP / APO / BW

Siscomex/ TecWin

Sales force

Microsiga

Conhecimento no Sistema Microsiga Versão 5.08 – módulo – Estoque/custos – Faturamento – Sigaloja – Controle de Lojas.

Ciesp

Idiomas

Inglês Fluente e Espanhol