

Clever José Deponte Junior

40 anos, brasileiro, solteiro.

Rio Claro - SP

E-mail: cleverjr@gmail.com / Celular: 16 99149-1791 / Skype: clever.jr1979

<https://www.linkedin.com/in/clever-josé-deponte-junior-41347946/>

OBJETIVO

Áreas: Comércio Exterior, Customer Service, Supply Chain e Logística Internacional.

PERFIL

Experiência profissional de 19 anos em Comércio Exterior, em Indústria Multinacional de grande porte e Indústria média Brasileira. Atuação efetiva em coordenação de Exportação, Importação, Logística, Documentação de Embarque, Contato diário com clientes e fornecedores internacionais, Customer Service, Negociação e Supply Chain. Abertura de Novos Mercados para Exportação com foco em América Latina, EUA, e Europa Compras e Desenvolvimento de Novos Fornecedores com foco em países como China, Coréia do Sul, Alemanha e EUA, Análise/viabilidade de regimes especiais (Drawback), Licenças de Importação, Conhecimento do Regime Tributário Brasileiro, Drawback, Contato com Órgãos Anuentes, Contato/acompanhamento dos serviços prestados pelos Agentes de Carga e Despachantes Aduaneiros, Fechamento de Câmbio, Análise e Viabilidade de Redução de Custos Logísticos e Relatórios Gerenciais. Perfil hands on e senso de urgência. Participação em projeto de implementação do sistema ERP Oracle como Order to Cash Team Lead.

Idiomas inglês e espanhol fluentes. Alemão intermediário, curso em andamento.

Usuário dos sistemas ERP SAP e Oracle.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

MBA em Gestão de Comércio Exterior e Negócios Internacionais, FGV – Ribeirão Preto.

(Início: 31/05/2008, Conclusão: 09/12/2010).

Carga horária: 432 Horas

Administração de Empresas com habilitação em Comércio Exterior - UNIARA

(Início: 02/1998, Conclusão: 12/2002)

HISTÓRICO PROFISSIONAL

- Owens Corning – Rio Claro - SP** de Abril / 2019 (atual)

Indústria multinacional americana do segmento de fibra de vidro e materiais de construção.

Coordenador de Comércio Exterior:

- Coordenação de processos de exportação inter-company, exportação para distribuidores e clientes finais. Garantir que os processos de exportação atendam aos padrões exigidos pela legislação de origem e destino, em conformidade com os requisitos da empresa e dos clientes. Participação em BID para agentes de carga, transportadoras, armadores e despachantes, buscando a excelência no atendimento e redução de custos. Suporte para contratos com fornecedores de serviços. Participação no processo de implementação da OEA. Coordenação dos processos de importação de matéria prima, principalmente químicos, partes e peças e maquinários. Processo de exportação temporária para industrialização no exterior e importação temporária. Controle e acompanhamento de licenças de importação, Drawback e Ex-Tarifário buscando benefícios fiscais. Certificação da correta emissão da documentação de exportação e importação garantindo o atendimento do requisitos alfandegários e normas internacionais. Busca por excelência no processo Order to Cash. Trabalhando em estreita colaboração com o departamento de TI para entender e usar o sistema ERP SAP para o benefício da área. Contato direto e diário com prestadores de serviços, agentes de carga e despachantes, garantindo a melhor qualidade de informação. Análise de processos para melhorias de trabalho diário, redução de custos logísticos e ganho de produtividade.

- Alltech do Brasil – Maringá - PR** de Abril / 2018 até Abril / 2019

Indústria multinacional americana do segmento de biotecnologia.

Coordenador de Exportação e Logística:

- Coordenação dos processos de exportação intercompany, para distribuidores e clientes finais e logística nacional e internacional. Garantir que o processo de exportação atenda as normas exigidas pela legislação da origem e destino, atentando às exigências dos órgãos regulatórios. Participação no BID para agentes, transportadoras e despachantes, buscando excelência em serviço e redução de custos. Coordenar processos que exigem licença de importação; controlar e analisar os pedidos de venda; analisar a natureza das operações e condições do negócio, garantir que a documentação esteja de acordo, e assegurar que o processo Order to Cash seja devidamente acompanhado. Contato direto e

diário com fornecedores de serviços, freight forwarders, brokers, clientes internos e externos, garantindo a melhor qualidade das informações. Análise de processos, busca por melhorias e ganho de produtividade.

Indústria multinacional suíça do segmento químico. Experiência internacional.

Coordenador de Importação:

- Coordenação dos processos de importação assegurando severa análise dos requerimentos legais brasileiros antes do embarque; gerenciar processos complexos que exigem licença de importação; controlar e analisar os pedidos de compra; analisar a natureza das operações e condições do negócio, preparando e aprovando documentação, licenças e autorizações necessárias. Interface com o Import Desk Brazil, contato direto e diário com fornecedores, freight forwarders e brokers; coordenar todos os processos via SAP, garantindo a melhor qualidade das informações no sistema.
 - Assegurar rapidez e eficiência no andamento dos processos de importação; garantir o seguimento dos requerimentos legais e “compliance”; garantir o correto ajuste dos processos evitando inconsistências e risco de multas e penalidades; e acompanhamento de perto do trabalho de terceiros referente a liberação alfandegária.
 - Verificar possibilidades de saving e estudar possibilidades de melhorias no processo; analisar e detectar possíveis problemas em cobranças de frete, erros em documentação e classificação de produtos.

- HIPRAL-MAC INDUSTRIAL LTDA. – Araraquara-SP Abril/2015 até Junho 2016

Indústria multinacional brasileira fabricante de maquinários pesados para variados segmentos.

Especialista em Comércio Exterior: coordenador das vendas internacionais, customer service e processos de exportação para a filial, Hidralmac Europe na Alemanha, vendas para América Latina, América do Norte, África e Ásia e importações da China, Coréia do Sul, Itália e Alemanha, de partes e peças para máquinas e equipamentos, com parte das importações através do regime DRAWBACK. Financiamentos para a exportação como PROEX, ACC, ACE, BNDES EXIM, etc. Liderança em levantamento de orçamentos internacionais e projetos logísticos especiais, para garantir o atendimento em detalhes das solicitações dos clientes, e a melhor forma de transporte/embarque, e com segurança. Abertura de novos mercados e desenvolvimento de novos fornecedores internacionais. Participação em feiras internacionais.

- EDG EQUIPAMENTOS E CONTROLES LTDA. – São Carlos, SP Jan/2007 até Out/2014

Indústria brasileira fabricante de equipamentos para prótese dentária e odontologia.

Último cargo: Supervisor de Vendas, Exportação e Importação. Cargo Anterior: Supervisor de Vendas/Exportação. Atuação efetiva: gerenciamento e supervisão da área de Comércio Exterior; Abertura de novos mercados; Análise de concorrência; Classificação fiscal; Implantação de benefícios fiscais; Acompanhamento de processos com órgãos do governo. Negociação Internacional, Customer Service, Compras, Importação e Desenvolvimento de novos fornecedores, Câmbio, Logística Internacional, Documentação de Exportação e Importação, Drawback, Exportação e Admissão Temporária. Relatórios gerenciais (Vendas, Business Plan e Qualidade), Pós-venda e Representação comercial em Feiras e Congressos nacionais e internacionais. Objetivos alcançados: aumento das vendas da empresa para exportação em 15%, novos mercados atingidos, abertura de assistências técnicas autorizadas em países da América Latina, utilização de financiamentos a exportação. Participação em feiras internacionais para abertura de novos mercados e distribuidores: Colônia – Alemanha (2007, 2009 e 2011), Cidade do México (2008), Medellín – Colômbia (2012) e Bolívia (2014). Nos últimos 5 anos, também fui responsável por Vendas Nacionais, região Sudeste do Brasil, trabalhando com o gerenciamento e suporte aos distribuidores e representantes, análise da concorrência, visitas a clientes finais, levantamento de novas necessidades do mercado/clientes, e pós venda. EDG Equipamentos: Ganhadora do Prêmio EXPORTA SÃO PAULO em Dezembro de 2012.

Cargos exercidos:

OTC (Order to Cash team Lead) - Set/2004 a Dez/2006

Vivência Internacional

. Participação no projeto de implantação do ERP Oracle. Team Lead dos “key users” nos módulos de Order Management, Export (Softway), Advanced Pricing e Shipping Execution (com WMS). Knowledge transfer e treinamento dos módulos do sistema para garantir o atendimento das necessidades das áreas de Customer Service, Exportação, Expedição e Custos (lista de preços).

. Viagens frequentes a Tecumseh Products Company em Ann Arbor – Michigan, EUA, para reuniões e boot camp, total de 50 dias. Participação efetiva na tomada de decisões para levantamento do Modelo de Referência Global da empresa, e posterior customização do sistema ORACLE voltado ao atendimento das necessidades específicas da planta brasileira. Conclusão do projeto/Go Live: Setembro 2006.

Customer Service Sênior / Exportação - Nov/2000 a Ago/2004

. Atendimento à carteira de clientes do mercado europeu, contato diário, recebimento e follow up em pedidos, cotação de preços, solicitação de produção, follow-up em embarques para exportação, análise de INCOTERMS, contato com agências de carga, relatórios gerenciais de vendas, qualidade e business plan, e contato com despachantes. Acompanhamento de relatórios financeiros e follow up em pagamentos e análise de carta de crédito. Utilização do PROEX como incentivo às exportações. Solicitação de amostras para clientes novos ou amostras de novos produtos para clientes atuais e embarques "try out" para beneficiamento no exterior.

EXPERIÊNCIA EXTRACURRICULAR:

- Prestador de serviço de consultoria e assessoria para a empresa **BRA Concept Comércio Exportação e Importação Ltda.** – São Carlos, SP de Set/2009 a Mai/2011. Empresa brasileira importadora de produtos eletrônicos, equipamentos e insumos para laboratórios.

Serviços prestados:

Inclusão no RADAR, implantação do sistema de NFe, abertura de crédito bancário, operações de câmbio e logística internacional. Negociação com fornecedores externos, pesquisa de mercado e levantamento de custo final do produto. Análise de concorrentes locais.

- Assessoria em processos de importação para a empresa **CELMAT INDÚSTRIA DE MATERIAIS** durante 5 anos.

RESULTADOS RELEVANTES

Abertura de novos mercados de vendas para exportação na EDG Equipamentos nos países: Peru, Colômbia, México, EUA, Índia, Vietnã e Austrália. E na HIDRALMAC Group, na Rússia e Emirados Árabes. Desenvolvimento de novos fornecedores, Importações da China, Coréia do Sul, Alemanha e outros. Participação como Team Lead na implantação do sistema ERP Oracle, módulos de Order Management, Advanced Pricing, Shipping Execution e módulo de exportação da Softway na Tecumseh do Brasil Ltda.

CURSOS

Inglês - ELS Language Centers, em Cleveland, OHIO-EUA (duração: 3 meses, 05/1997 a 07/1997), CCAA (duração: 4 anos, 02/1993 a 12/1996, 02/1997 a 12/1997), 50 dias em Ann Arbor - EUA em viagens a negócios entre 2004 e 2006.

Espanhol, nível avançado - FISK (duração: 2 anos e meio, 02/2001 a 12/2001, 02/2004 a 12/2005).

Informática - COMPWAY (duração: 6 meses, 01/1996 a 06/1996) e MICROCAMP (08/2001 a 10/2001).

Alemão –DID (Deutsch Institut Deutschland), 2 meses de curso intensivo em Berlim e Wizard Idiomas. DAF Institut, curso em andamento.Nível intermediário.

Compras e Administração de Materiais - SENAC.

REFERÊNCIA PROFISSIONAL

Trudy Lyall, assistente executiva da Presidência, Tecumseh do Brasil

Evandro Del Guerra, diretor comercial, EDG Equipamentos

Adilson Roca, gerente LATAM, Clariant SA.

Ronaldo Souza, gerente de logística e exportação, Alltech do Brasil.

DISPONIBILIDADE PARA MUDANÇA DE CIDADE/ESTADO.