

## **Fabiano Thimotheo**

End: Rua Açatunga, 90, Campo Belo

Tel: (11) 5531-1029, celular: (11) 97102-6447 ou (11) 99788-8527(Whatsapp)

E-mail: fabiano\_thimotheo@hotmail.com

São Paulo - SP

Divorciado

**Objetivo:** Procuo oportunidades em comércio exterior, gestão administrativa e/ou comercial, ou ainda em outra onde minhas qualificações e experiências sejam úteis.

### **FORMAÇÃO ACADÊMICA**

MBA Internacional em Gestão de Empresas  
Universidade Metodista de Piracicaba - SP (UNIMEP)  
Conclusão: 06/2007

Especialização em Gestão de Marketing  
Universidade de Brasília - DF (EAD - UNB)  
Conclusão: 12/2005

Bacharelado em Relações Internacionais  
Universidade Ibero-Americana - SP (UNIBERO)  
Conclusão: 06/2004

### **RESUMO DE QUALIFICAÇÕES**

*Possuo boa formação acadêmica e experiência profissional tanto em atacado (indústria) como varejo. Possuo experiência em certificações ANVISA, MAPA, Pol.Federal e INMETRO. Meu background profissional se situa, resumidamente, nas áreas de Gestão Comercial/Marketing, Operações Internacionais (Import/Export, expansão internacional) e Compras/Suprimentos. Como gestor, tenho grande experiência em gestão de equipe, onde sempre recebi feedbacks positivos dos diretores.*

*Tenho experiência em gestão de estratégias/campanhas comerciais e canais de distribuição (S&OP); em identificação, análise e correção de problemas estratégicos e/ou operacionais em departamentos de importação/exportação/compras.*

*Atualmente trabalho como Gerente Geral autônomo. Atuei como Gerente de Estratégia Comercial e Importação em indústria de Computadores. Gerenciei empresa de consultoria em clientes diversos do ramo de pneus radiais, importação de brinquedos, doces, decoração e utilidades domésticas, tecidos e linhas (ramo têxtil). No início da minha carreira, trabalhei com importação/exportação de medicamentos em uma multinacional farmacêutica e anteriormente com importação e distribuição nacional de livros de arte numa editora nacional. Na área financeira, trabalhei quase 9 anos no Banco do Brasil, o que me proporcionou um conhecimento aprofundado de gestão de contas, fluxo de caixas, linhas de financiamentos públicos, produtos bancários, etc.*

### **EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

02/2017 à atualmente: Nursing&Care Serviços de Enfermagem

Cargo: Gerente Geral Autônomo

Descrição: Responsável pela gestão administrativa/financeira da empresa.

06/2016 à 09/2016: Tovani Ingredientes

Cargo: Analista Sênior de Suprimentos

Descrição: Responsável pela compra de suprimentos/matéria-prima (Importação) e vendas internacionais da empresa.

Motivo da Saída: Redução de despesas e de custos com funcionários.

03/2013 à 02/2016: OBEX Indústria de Computadores

Cargo: Gerente de Estratégia Comercial e Importação

Descrição: Gerenciava as equipes de Marketing e Importação. Era o gestor responsável por todas as operações de importação, desde a negociação com fornecedores internacionais até a chegada em nosso armazém logístico, e estratégias comerciais e de marketing da empresa (S&OP). Em marketing, era responsável por tendências de mercado e desenvolvimento de novos produtos, *benchmarking*, *pricing*, ciclo de vida, virais, posicionamento, mercado alvo, *market share*, ROI, desempenho de vendas (PDV) etc. Realizei o planejamento e implantei a operação de controle de qualidade na China (pré-embarque), tanto para as inspeções INMETRO como para controle interno de qualidade.

Motivo da Saída: Corte na folha de pagamentos devido ao fim dos incentivos fiscais e crise econômica.

03/2005 à 12/2012: Brafort Consultoria e Representação Internacional

Cargo: Coordenador Comercial (Home Based/Autônomo)

Descrição: Coordenava a área comercial da Brafort. Montava as estratégias comerciais e gerenciava metas de captação de novos clientes, bem como retenção (pós-venda). Fazíamos desde a análise do processo produtivo do cliente à venda/compra dos produtos para/do exterior. Intermediação destas empresas junto a agentes de cargas, despachantes, corretoras e consultoria em captação de recursos para comércio exterior junto aos bancos. Somente clientes pequeno e médio porte em diversos ramos de atuação (Têxtil, Azeite, Frutas, Brinquedos, Doces, U.D., Móveis & Decoração, Material Esportivo, etc.).

Motivo da Saída: Nova oportunidade profissional.

02/2004 à 11/2012: Banco do Brasil S/A

Cargo: Atendimento ao Cliente em Agências

Descrição: Atuei em diversas funções, como atendimento ao cliente, caixa executivo, gerenciamento de contas PF e PJ, venda de produtos bancários, serviços de câmbio e cobrança, etc.

Motivo da Saída: Nova oportunidade profissional.

## **ATIVIDADES COMPLEMENTARES**

Certificação Internacional de Proficiência no idioma Inglês

University of Cambridge (Inglaterra)

Ano: 2009

Curso: Operações Cambiais

Banco do Brasil S/A

Ano: 2011

Curso: O comércio exterior brasileiro e suas oportunidades

Banco do Brasil S/A

Ano: 2010

Curso: Técnicas Avançadas de Negociação

Harvard School of Business (Harvard Manage Mentor – USA)

Ano: 2006

Curso: Negociação Internacional

Encontro Nacional dos Estudantes de Relações Internacionais (ENERI) Ribeirão Preto - SP

Ano: 2003