

Gisele Gustavson

52 anos – divorciada


Rua Araçá, 280 apt 625C Centro Canoas-RS

Telefones de Contato: 51 98183 2316 (Cel.)

E-mail: giselegu@yahoo.com.br

<https://www.linkedin.com/in/gisele-gustavson/>

Currículo Plataforma Lattes CNPQ

 Endereço para acessar este CV: <http://lattes.cnpq.br/3020102843080548>



Objetivo:

Comércio Exterior – Compras - Vendas

Resumo das qualificações:

Profissional com experiência em gestão de equipes de vendas, abertura e prospecção de mercado externo, vendas, negociação, viagens internacionais de prospecção, abertura de clientes, visitas de manutenção a clientes, feiras internacionais, treinamento de equipes de vendas inclusive de distribuidores internacionais, formação e análise de preços x análise para ingressos em mercados, importação, exportação. Gestão da equipe comercial, representantes e distribuidores. Elaboração de políticas comerciais para exportação, elaboração e acompanhamento de budget de exportação. Desenvolvimento de fornecedores, compras internacionais, importação, logística.

Possuo graduação em Administração e Pós-Graduação em Gestão Empresarial, fluência em Inglês e Espanhol, bem como sólida vivência internacional em processos de gestão de vendas e compras internacionais.

Formação Acadêmica:

Pós-Graduação em Gestão Empresarial “Lato Sensu” Especialização
Escola de Pós-Graduação em Economia - Fundação Getúlio Vargas - FGV

Graduação em Administração – Comércio Exterior
UNISINOS – Universidade do Vale do Rio dos Sinos – São Leopoldo-RS

Intercâmbio:

- Jornadas de Comércio Exterior – 1992 - Universidad Nacional Del Litoral – Argentina
- Cursos internos na GKN Divisão Off-highway EUA e Itália para treinamento técnico e comercial- 2007

Idiomas

Inglês e Espanhol Fluentes
Noções básicas de Francês

Experiência Empresarial

09/2017 a 11/06/2019 –Doracorp Group – Dora Business Process – trading company – Porto Alegre

Coordenadora de Comércio Exterior

Acompanhamento e desenvolvimento de contas de clientes nos processos de vendas e compras internacionais, exportação, representação de empresas e prospecção de novas representações comerciais estratégicas para a empresa. Apoio comercial à direção da empresa.

Coordenação da área de exportação / Importação

Comercialização de proteína animal congelada, com ênfase em mercados africanos.

Reporte à diretoria comercial.

04/2016 a 06/2017 – Ferramentas Gedore S/A – multinacional alemã

Gestora de exportação para a América Latina

Com reporte à diretoria comercial para a América Latina, minhas principais atribuições eram a gestão da área de vendas exportação na América Latina (22 países desde México até Uruguai), bem como pela geração de novos negócios, manutenção, desenvolvimento e ampliação dos mercados internacionais (América Latina), monitoramento de indicadores de desempenho.

Gestão da equipe de 3 colaboradores internos e dos distribuidores e representantes de venda na América Latina, para o atingimento das metas propostas pela organização. As responsabilidades da área incluem: gestão comercial, administrativa e cambial do departamento de exportação e câmbio.

Elaboração de propostas comerciais

Definição de distribuidores internacionais.

Viagens de visitas a clientes e distribuidores, manutenção, desenvolvimento e prospecção de novos mercados externos.

Orientação comercial ao promotor técnico internacional e à equipe interna de exportação.

Organização e realização de eventos internacionais juntos a clientes.

Elaboração de planos de negócio anuais junto a clientes/distribuidores.

Análise de crédito para cada mercado, formação de preços e condições de negociação.

Assegurar cumprimento das metas propostas.

Elaboração e cumprimento do planejamento tático para a área de exportação.

Gestão da equipe de exportação.

10/2013 a 02/2016 - Rib Norsafe Serv Técnicos de Petróleo Ltda (RS) e Norsafe do Brasil (RJ) – multinacional norueguesa

Gestão das áreas de importação e exportação para as 2 empresas norueguesas no Brasil

Reportando-se a diretoria geral da operação no Brasil, responsável pela gestão da área de comércio exterior: importação exportação nas 2 empresas do grupo no Brasil: Rib Norsafe Serv Téc de Petroleo Ltda (indústria) e Norsafe do Brasil Ltda (serviços), realizando todas as rotinas pertinentes à área dando consultoria às equipes comerciais.

Responsável pelas operações de processos de importação e também de exportação, inclusive para regimes atípicos como DAP, exportação ficta.

Responsável pelo estudo de viabilidade quanto a benefícios como drawback / regimes especiais ICMS.

Análise de viabilidade de operações de compensação de impostos, drawback e regimes aduaneiros atípicos. Contato com as demais empresas do grupo no exterior e inserindo-se dentro da área de supply chain na estrutura da organização.

Coordenação da operação de importação e exportação para as duas unidades brasileiras da Norsafe (Sapucaia - RS e Rio de Janeiro)

Realizei viagem Jianging / China em maio de 2014, visando implementar melhorias no processo de importação de produtos dentro da ótica da legislação e exigências brasileiras.

Trabalho constante junto às demais empresas do grupo na Grécia, Noruega e China.

Importação de produtos de partes e peças de barcos e guindastes navais, bem como de barcos completos.

Orientação às equipes de gerência de vendas e serviços quanto à viabilidade de operações de compra e venda internacionais ou equiparadas, quando realizadas no mercado doméstico.

07/2010 a 01/2013 (Trader de Exportação) Indústria de Plásticos Herc Ltda.

Atividades Principais:

Reportando-se à diretoria da empresa, responsável pelo desenvolvimento da área de exportação da empresa. Entre as principais atividades podemos citar prospecção e desenvolvimento de mercados externos, análise de custos, formação de preços, determinação da política de vendas, elaboração de contratos juntamente com a área jurídica, nomeação de representantes, distribuidores no exterior. Ministrei seminários às equipes de vendas dos principais distribuidores no exterior.

Comprovação de drawback exportação para fornecedores de matéria-prima.

Elaboração do orçamento anual para a área de exportação, bem como elaboração dos planos anuais e trimestrais do departamento.

Visitas a clientes, distribuidores, representantes.

Responsável pela organização de feiras internacionais e eventos no exterior.

Seleção e treinamento da equipe interna. Apoio às demais áreas em todos os assuntos pertinentes às áreas de exportação e câmbio.

Organizei seminários técnicos de produtos no exterior com convidados técnicos

Participei do grupo de trabalho de Gestão Ambiental da empresa

Participei do grupo de trabalho de Gestão do Site da empresa

08/10/2007 a 01/06/2009 - GKN do Brasil Ltda –Divisão Off Highway (multinacional inglesa- aprox. 40.000 colaboradores)

Atuei como Key-Account (vendas técnicas) América do Sul e Mercado Brasileiro

Atividades Principais:

Reportando-se ao Diretor Americano para a América do Sul, minha principal atividade foi desenvolver novas oportunidades de negócios e gerenciar as oportunidades já existentes em contas chave “key accounts” como Carraro Argentina, Volvo, Caterpillar, Case New Holland.

Atuar como líder de projeto no desenvolvimento de produtos técnicos específicos para cada cliente e viabilizar sua importação através da filial GKN Uruguay aos clientes no Brasil e Argentina

Apresentar estudos de viabilidade de logística para o fornecimento desde a fábrica no Uruguay até a chegada dos clientes no Brasil e Argentina.

Preparar propostas comerciais partindo da importação de produtos da GKN Uruguay para fornecimento a clientes em diversos pontos da América do Sul.

Atuar como líder de projeto na localização de produtos de outras fábricas da GKN no exterior para o Brasil .

Realização de estudos de mercado de construção e agrícola para suporte a diretoria da américa do sul na tomada de decisões. Relacionar-se e/ou representar nossa divisão perante associações e entidades de classe relacionadas ao negócio Off-Highway.

Participação e/ou organização de feiras Hannover (Agriteknica), Las Vegas, (Conexpo), Ribeirão Preto (Agrishow).

Visitas a clientes nacionais e internacionais

Principais Realizações:

Incremento do faturamento em 50% com a transferência de negócios de outras unidades para a unidade da américa do sul no ano de 2008.

03/07/2006 a 02/10/2007–Sanremo S/A (Grupo Industrial Bettanin) Supervisora de Vendas (mercado externo)

Atividades Principais:

Responsável pela venda em mercados de exportação.

Prospecção e desenvolvimento de clientes, distribuidores e representantes.

Treinamento e acompanhamento de equipe de vendas de distribuidores internacionais.

Organização de eventos para premiação de equipes de venda no exterior, proposta de metas e integração da equipe.

Treinamento de equipes de venda de clientes, apresentando o produto, treinamento de novos distribuidores e suas respectivas equipes de venda, acompanhamento da utilização de materiais de pontos-de-venda.

Organização e apoio à feiras internacionais como Feira Presentes (Argentina) e locais de feiras de fornecedores do Wal-Mart (Atibaia-SP).

Planejamento de ações junto a ponto de venda e ações de marketing em clientes no exterior.

Planejamento de encartes promocionais e acompanhamento dos mesmos junto ao depto marketing focados para promoções específicas junto a clientes

Planejamento de ações diversas junto a distribuidores e clientes no exterior de ações específicas como anúncios em jornais, colocação de promotoras nos pontos –de- vendas, outdoors e uso da marca e material de marketing nos clientes., licenciamentos junto a time de futebol Boca Juniors-Argentina em parceria com distribuidores locais.

Viagens de abertura e prospecção de clientes mercado externo

Coordenação e planejamento de Vendas, Análise de preços e elaboração de propostas de venda e distribuição de produtos nos mercados onde atuava Argentina, Reino Unido, Irlanda, Guatemala, Nicarágua, França)

Identificação de ações de marketing e promocionais adequadas aos mercados citados

Cumprimento e acompanhamento das metas de vendas propostas

Principais Realizações:

Incremento do faturamento para o mercado argentino em torno de 67% , com a contratação de novos distribuidores e também com o acompanhamento do trabalho do distribuidor já existente no país

Abertura do mercado Guatemala através de vendas diretas a lojas e distribuidor com rede de lojas

Abertura dos contatos na Nicarágua com prospecção de distribuidores

Retomada das vendas com a Inglaterra através do cliente B&Q desenvolvendo projetos especiais desde embalagem, cores, etiquetas e adequação de embalagem às normas do cliente.

19/08/2002 a 02/09/2005 – Primafer Industrial S/A (Grupo Industrial Bettanin)

Coordenadora Comercial Exportação /Importação

Supervisora Comercial de Exportação / Importação

Atividades Principais:

Responsável pelo depto. de exportação, importação, logística internacional. Prospecção e desenvolvimento de clientes, negociação, participação em feiras (feira de utilidades domésticas em Chicago ,IL,USA, feira intl de hardware em Chicago,IL,USA, feira FEICON-SP, entre outras). Visitas e atendimento a clientes do mercado externo. Determinação das condições de vendas, formação e análise de preço de exportação. Negociação de fretes internacionais.

Planejamento e coordenação da logística internacional, paletização de cargas frágeis, etiquetas e detalhamento de embalagens de clientes e pedidos especiais. Planejamento de prazo de entrega de pedidos, planejamento mensal e anual de vendas junto à produção.

Desenvolvimento de embalagens e adequação do produto às exigências de clientes.

Contratação de agentes e distribuidores para o mercado externo.

Importação de itens não-produtivos, itens para revenda e eventualmente compra de matéria-prima. Contato com fornecedores no exterior, análise de condições de compra, lead-time, pagamentos internacionais. Drawback – benefício fiscal.

Principais realizações:

Implantação do departamento de comércio exterior na empresa Primafer, com a abertura dos seguintes mercados externos:

Angola, Costa Rica,,El Salvador, Equador, Espanha, Honduras, Guatemala , Itália , Jamaica, Nova Zelândia, Paraguay, Peru, Porto Rico, Portugal, Reino Unido.

Ampliação dos seguintes mercados já existentes: Argentina e Uruguay.

Ampliação de oportunidades com novos mercados com orçamentos: Austrália, Cuba, Trinidad & Tobago

Aumento do número de clientes atendidos e do faturamento.

Minimização das despesas com fornecedores.

Carteira de clientes subiu de 3 para 20 clientes internacionais atendidos

Faturamento de exportação aumentou mais de 100% com a implantação do departamento de comércio exterior

Treinamento de colaboradora para apoio ao departamento de comércio exterior
Utilização do benefício drawback
Venda consolidada através de comercial exportadora para otimização logística de cargas
Planejamento e realização das primeiras feiras internacionais da empresa.

10/12/1998 a 20/04/2001 Ericsson Telecomunicações S/A
Assistente Vice-Presidente do Projeto de Telefonia Celular
Assistente do Key-Account Manager do Projeto de Telefonia Celular

Atividades Principais:

Responsável por coordenar agenda pessoal e agenda com clientes internos e externos, organização de viagens e eventos de negócios /clientes. Redigir relatórios de fechamentos mensais em inglês e fazer follow-up com as diversas gerências que se reportavam à vice-presidência do projeto.

Receber os executivos e suas famílias, bem como providenciar toda a sua acomodação na cidade, desde a mudança internacional, processos de vistos, registros de estrangeiros, documentação brasileira, escola, aluguéis de imóveis, contratação de funcionários para as famílias, até sua completa adaptação na cidade.

Responsável pelo escritório, incluindo rotinas administrativas normais e planejamento e execução de eventos internos e externos como reuniões com clientes, funcionários e outras equipes do projeto de telefonia celular.

Responsável pelo contato com fornecedores, contas a pagar, lançamento e programação de pagamentos no sistema SAP/ R3, processamento de pagamentos, caixa pequeno da filial Belém (conferência, processamento, classificação de contas contábeis e centros de custos, lançamentos no sistema SAP). Organização geral do escritório, convênios com estacionamento para funcionários, locação de veículos, administração de telefones em comodato, solicitações de roaming internacional, compras e demais rotinas da área.

Principais realizações:

Intermediar as relações de trabalho dos executivos internacionais.

22/01/1998 a 25/08/1998 – Calçados Beira Rio S/A
Coordenadora Nacional de Vendas Brasil

Atividades Principais:

Coordenar a equipe de vendas de 86 pessoas.

Monitorar a entrada diária de pedidos da linha Vizzano a nível nacional e assegurar o cumprimento de metas diárias/mensais de vendas (equipe interna de vendas de 6 pessoas e 80 representantes comerciais externos). Reuniões com equipe de modelagem e design para definição e análise de venda de linhas de produto, programação de produção x venda de linhas de produtos, acompanhamento junto ao setor de crédito e cobrança de perfil pagador de clientes. Participação em convenções de vendas com representantes e em feiras nacionais do setor. Apoio à gerência nacional e diretoria de vendas.

Principais realizações:

Responsável pelo faturamento nacional da linha Vizzano de calçados feminino.

Treinamento de novos representantes comerciais e equipe de vendas.

28/10/1996 a 11/09/1997 – Neoform S/A Embalagens Plásticas para alimentos

Assistente Comercial (Venda Nacional e Exportação)

Responsável pela exportação na empresa. Venda para mercados da América Latina.

17/03/1994 a 07/03/1996 – (Dana Corporation) – Albarus Sistemas Hidráulicos Ltda

Analista de Exportação e Importação

Exportação e Importação- mercados Europa e Estados Unidos

1993 a 1994 Coemsa Ansaldo S/A (Importação e Exportação de itens não – produtivos)

Estagiária de Administração (Área de Importação)

Importação de itens não–produtivos especiais para a empresa, desde sua prospecção no mercado internacional, negociação de preço e condições de entrega, bem como acompanhamento de todo o processo de importação. Nacionalização da mercadoria e entrega no prazo planejado à área solicitante do material dentro da empresa.

25/11/1991 a 20/04/1993 – (O Mustad & Son) - Ind Kruel Artefatos de Pesca Ltda

Assistente de Exportação – Exportação a países latino-americanos de produtos para pesca como molinetes, anzóis e iscas artificiais.

Secretária de Vendas

14/03/1988 a 01/11/1991 – Texaco Brasil S/A Produtos de Petróleo

Aux. Operações Sr. – Compradora no mercado nacional para a sede da região e filiais, participação na comissão de concorrências e controle do ativo fixo da região sul e de tanques e materiais instalados em postos de combustíveis da bandeira sob regime de comodato.

Estagiária de Administração-auxiliava na área de controladoria da empresa.

Outros Cursos de Aperfeiçoamento Profissional

Marketing Digital – Google – Porto Alegre-RS – maio 2019

Workshop Portal Único de Comércio Exterior e os novos processos de exportação e importação 2017
Fiegs e Receita Federal – 28/08/2017 – 6 hs – RS

Curso Feedback na Prática
Unisinos (in company) 2016 – 4hs – RS

Curso Inteligência Emocional
(in company) Herc – dez 2012 – RS

Curso Avançado de Espanhol
Instituto Cervantes – 2008 RS

Marketing Internacional
Centro Negócios Internacionais - 08 hs – 2005 – RS

Curso Espanhol
Casa Brasil–Espanha – 2003 – RS

Curso Avançado Inglês
Escola Sul Continenti – 1999 – RS

Curso Avançado Inglês
Instituto Cultural Brasileiro Norte-Americano–1991 – RS

Curso Complementar Inglês
Instituto Cultural Brasileiro Norte-Americano–1986 – RS

Curso Básico Inglês
Instituto Cultural Brasileiro Norte-Americano–1985 – RS

Drawback
Banco do Brasil – RS – 08 hs – 2005

Prospecção de mercado externo
Centro profissional de Comércio Exterior –2003 -RS

E-Commerce / E-Business
Ericsson – Out 2001 – RS

Inteligência Emocional
Work Plan –Out 2000 – SP

Relacionamento Interpessoal
In Mind –2000 - 16hs – SP

SAP
14 hs - Ericsson –1999 – RS

Câmbio na Importação e Exportação
CENPEC –12 hs- 1997- RS

Cost Control
Escola Desenvolvimento Gerencial Albarus – 20hs – 1995 – RS

O ICMS no Comércio Exterior
Aduaneiras – 07hs –1994 – RS

Financeiro Básico
Maya Monteiro Associados – 12hs – 1994- RS

Relações Humanas no Trabalho
Maya Monteiro Associados – 16hs – 1994 – RS

Carta de Crédito na Exportação
Proficam Consult Finanças – 2 dias – 1993 -RS

Gerenciamento de Exportação
Unisinos – 08hs – 1992 - RS

Voluntariado:

Atuou como voluntária no Instituto HERC
Atuou como voluntária junto à Parceiros Voluntários