

João Victor Massuci Santos

+55-98-9-9227-3782
joaovmassuci@gmail.com

Prezado Gerente de Contratação,

Meu nome é João Victor Massuci, nascido no Paraná, criado nos Estados Unidos, atualmente morando em São Luís – MA. Tenho como objetivo buscar novas oportunidades no Brasil que possam agregar positivamente às minhas experiências pessoais e profissionais e acredito que as habilidades e experiências que adquiri ao longo de vários anos de trabalho e estudos no cenário de comércio exterior, como também minhas experiências pessoais internacionais em Nova York, Tóquio e Bangkok, possibilitam apresentar-me como um candidato ideal para a sua empresa. Sempre me empenhei em conquistar conhecimentos e experiências profissionais e acadêmicas para adquirir cada vez mais competência que me desse condições de desenvolver um bom trabalho em qualquer situação empresarial que a mim se propusesse. Retornei ao Brasil no mês de agosto, para aqui fixar residência, desta forma gostaria de me colocar à disposição para quaisquer oportunidades profissionais que possam surgir em sua empresa.

Como Gerente de Trade e Trainee em meus empregos anteriores, desenvolvi fortes habilidades interpessoais de negociação e comunicação. Realizar um programa de Trainee em uma das maiores e mais respeitadas empresas públicas da Tailândia foi uma ótima experiência, pois me proporcionou o entendimento necessário sobre o estilo de trabalho não só tailandês, mas como o real ambiente de negócios na Ásia como um todo. Além disso, nos últimos 4 anos tenho lidado, direta e indiretamente, com grandes organizações em todo o mundo, como a JBS Foods (Brasil) e a COFCO (China), dando-me uma ampla perspectiva do ambiente de negócios atual na América do Sul e na Europa. Trabalhar com organizações de alto nível exige habilidades analíticas, convincentes e meticulosas de comunicação, além de uma capacidade de transmitir claramente ideias jurídicas complexas.

Preparei e executei dezenas de operações no Brasil e na China e recebi elogios pela clareza do meu know-how. Elaborei, negocie e executei contratos com volumes altos de produtos como Milho, Soja e Cervejas, abri o mercado Sul-Americano para novos produtos como Macarrão Instantâneo, construí equipes interculturais e internacionais em todo o mundo e também aumentei margens de lucro em mais de 28% em apenas 2 anos em meu emprego anterior, otimizando o transporte, cortando desperdícios e implementando novas estratégias empresariais nos ramos Financeiros, Marketing e Distribuição, através de análises críticas de KPI's industriais. Também adquiri vasta experiência em Logística Internacional e Nacional - campos que exerci intensivamente ao longo da minha carreira em todas as três empresas em que trabalhei no passado. Ainda jovem, aos 18 anos, iniciei minha carreira profissional como Assistente de Exportação no Grupo Big Frango e, pouco depois de engajar-me no primeiro ano, tornei-me Supervisor de todos os embarques marítimos do mercado Asiático – cerca de 60% dos processos totais realizados pela empresa. Tive a oportunidade de me aprofundar na parte Operacional de Exportação, e na Thai President Foods e Kingdely Light tive a oportunidade de me aprofundar mais na área Comercial de Exportação e Importação. Todas essas experiências me proporcionaram a oportunidade de crescer e me tornar extremamente familiar em um ambiente de trabalho ágil, com leis comerciais consolidadas e não consolidadas, em diretrizes e fronteiras culturais entre a América do Sul, Ásia, Europa e África. Estou sempre interessado em aprender mais sobre qualquer tipo de negócios, sendo um profissional feroz, motivado e disciplinado.

Gostaria muito de trazer essa paixão por negócios para a sua empresa e tenho certeza de que minha experiência no ambiente comercial e minhas habilidades de negociação e comunicação me qualificam para nela desenvolver um excelente trabalho. Aguardo contato para que possamos discutir quaisquer pontos em mais detalhes.

Atenciosamente,

João Victor Massuci



João Victor Massuci Santos

+55-98-9-9227-3782
joaovmassuci@gmail.com

FORMAÇÃO ACADÊMICA

UNIVERSIDADE DA CÂMARA DE COMÉRCIO DA TAILÂNDIA – UTCC
Administração de Empresas com Ênfase em Comércio Exterior
Especialista em Gestão de Negócios Internacionais e Mercado Asiático – foco especial
em Projetos Empresariais, Planos de Negócios, Finanças e Gestão Estratégica
Prêmio de Excelência Rattanmongkol – Bolsa Integral de Estudos
GPA (Grade Point Average) 3,31/4,00
2014 - 2018
Bangkok, Tailândia

VIVÊNCIA E ACOMPANHAMENTO DE ROTINAS PORTUÁRIAS
MasterSul Comex em parceria com Terminal de Containers de Paranaguá – TCP
2014
Curitiba e Paranaguá, Brasil

CURSO DE FORMAÇÃO DE LÍDERES
Shuyodan do Brasil – Aliança Cultural Brasil Japão do Paraná
2008, 2009, 2010 e 2012
Londrina, Brasil

LÍNGUAS

Português – Nativo
Inglês – Nativo
Japonês – Avançado
Níveis de Proficiência 3 e 4
Noryoku Shiken 2009 e 2010
Espanhol – Intermediário
Tailandês – Intermediário

HABILIDADES

Pacote Office – Excel, Word,
Powerpoint
ERP – SAP
INCOTERMS
DRAWBACK
NEGOCIAÇÃO
KPI's

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

GERENTE DE TRADE

Kingdely Light Industrial Co., LTD (Bangkok, TH e Hong Kong, HK)
Fevereiro 2016 – Março 2018

- Estratégias de Sourcing e Planejamento de Distribuição – commodities como Carnes Congeladas “in natura”, Milho, Soja, Cervejas;
- Controle de mudanças na cadeia de suprimentos;
- Direito Contratual Internacional – elaboração, negociação e execução de contratos com compradores e fornecedores;
- Supervisão geral da qualidade de produtos pré-embarque visitando fábricas no Brasil e na Ásia;
- Definição e revisão de orçamentos com base em análise de KPI's – aumento de margens de lucro em 28% no segundo ano de operações, cortando desperdícios, otimizando transporte e implementando novas estratégias Financeiras, de Marketing e de Distribuição;
- Criação e manutenção de equipes multifuncionais em todo o mundo – integração vertical com um aumento de 30% em novas contas-chave.

João Victor Massuci Santos

+55-98-9-9227-3782
joaovmassuci@gmail.com

TRAINEE

Thai President Foods PCL – Marca MAMA Noodles (Bangkok, TH)

Fevereiro 2014 – Fevereiro 2016

- Desenvolvimento e Promoção de Produtos na América do Sul – responsável por Marketing, Estratégias de Entrada, Desenvolvimento e seleção de novos sabores de macarrão instantâneo para entrada no mercado sul-americano;
- Desenvolvimento e negociação de contratos com novos clientes;
- Soluções e estratégias logísticas;
- Elaboração de estrutura de Custos de Produto;
- Garantia de Qualidade para o Mercado da América do Sul – lista de ingredientes, rótulos, embalagens.

ASSISTENTE DE EXPORTAÇÃO/SUPERVISOR DE MERCADO

Agrícola Jandelle S/A – Grupo Big Frango (Rolândia - Paraná, BR)

Março 2012 – Janeiro 2014

- Análise e Controle de Documentação de Exportação – volume mensal de 350 contêineres para mercados como China, Hong Kong, Vietnã, Tailândia, Holanda, África do Sul;
- Recebimento do pedido de clientes pelo sistema SAP, envio para transportadoras e despachantes, (TCP – Terminal de Containers de Paranaguá);
- Emissão de fatura comercial, Packing List no sistema SAP, certificado de origem, draft de BL, conferência de CRT e AWB, emissão de RE, DDE;
- Retirada de container de vazio para estufar na fábrica, acompanhamento até a liberação no terminal;
- Vinculação de custos e despesas diversas de exportação em planilha Excel;
- Acompanhamento de processos por carta de crédito e comunicação com bancos para realização de análise documental, recebimento de LC, taxas de Swift entre outros;
- Verificação de averbação e outras rotinas no Siscomex;
- Lançamento de despesas de serviços de exportação (DHL, FedEx).