

# Lucas Sarmento Borges

Brasileiro, 29 anos, casado.

Rua 1, número 246, Setor Chácaras Alto da Glória, 748115-610, Goiânia - GO.

E-mail: [lucas.impex@gmail.com](mailto:lucas.impex@gmail.com) | [contato@optimizacomex.com](mailto: contato@optimizacomex.com) Tel.: (62) 99972-9600

## PERFIL PROFISSIONAL

- Know-how em Comércio Exterior com vivência na gestão de operações de importação e exportação de produtos, análise de mercado internacional e orientação de desembarque aduaneiro.
- Conhecimento em Softwares de gestão do tipo WMS e ERP (Conexos, Smarter, SAP, MAG).
- Experiência em Marketing Digital e plataformas de Marketplace.
- Domínio das ferramentas: Microsoft Excel, Microsoft Outlook, Microsoft PowerPoint, Microsoft Word, Trello, Google Adwords, Google Analytics, Google Trends.

## ÚLTIMAS EXPERIÊNCIAS

Abr/2019 – Até o momento.

**Otimiza Comércio Exterior – Goiânia GO.** (*Empresa do segmento de Comércio Exterior*).

Profissional Autônomo – Responsável pela gestão da empresa, captação e relacionamento com clientes, elaboração de propostas comerciais, desenvolvimento de produtos internacionais (prospecção de produtos no mercado internacional de acordo com as necessidades do cliente), negociações internacionais (participação das negociações com fornecedores e compradores internacionais), análise das leis e normas junto aos órgãos fiscalizadores, auxílio aos clientes na obtenção do RADAR e em todos os cadastros e licenças necessárias pertinentes às importações e exportações, formação de preço de exportação, planejamento logístico, apresentação prévia dos custos de importação, acompanhamento da mercadoria através do follow-up de cargas, fechamento dos processos, estudo tributário para obtenção de benefícios fiscais, regimes aduaneiros especiais e atípicos, e emissão de nota fiscal de serviços NFS-e.

Out/2015 – Nov/2017.

**Nautae Trade – Itajaí SC.** (*Empresa do segmento de Comércio Exterior*).

Consultor de Vendas – Atuação em atividades comerciais dentro do escopo de serviços relacionados ao comércio exterior e e-commerce. Realização de prospecções para a captação de clientes, produtos, fornecedores e compradores nacionais e internacionais. Elaboração propostas comerciais, planejamento logístico, planilhas de custos para operações de importação e exportação, precificação de produtos nacionalizados e análise de mercado interno e externo. Em paralelo, foi responsável pela gestão da loja virtual, cadastramento de clientes, emissão de notas fiscais, implantação do sistema “Cross-docking” e “Dropshipping” no processo operacional, definição das ações de vendas junto à equipe de marketing, elaboração de relatórios de

produtividade com metas e indicadores de performance, e implementação do “Trello” como ferramenta de gerenciamento de projetos comerciais.

Ago/2015 – Out/2015.

**BRF S.A. – Itajaí SC.** (*Multinacional do ramo alimentício*).

Auxiliar Administrativo – Responsável pela gestão e elaboração de termos de sucessão de dívidas e realização de follow-up do fluxo de contratos da empresa no sistema SAP.

Jan/2013 – Fev/2015.

**Inglobe International Brands – Itajaí SC.** (*Empresa do segmento de representação comercial*).

Sócio – Responsável pela gestão da empresa, captação e relacionamento com clientes, prospecção de produtos para representação e comercialização, estudo e análise de mercado nacional e internacional, estruturação do plano de marketing nacional e internacional, elaboração de propostas comerciais, orçamentos, contratos de compra e venda e de representação comercial, e divulgação e promoção das marcas representadas. Sendo as principais marcas representadas: Jet-Surf e Kanaí.

Jan/2012 – Dez/2012

**Vitality Comércio Exterior – Itajaí SC.** (*Empresa do segmento de Comércio Exterior*).

Assistente de Comércio Exterior – Assistência na sistemática de importação e exportação para clientes nacionais da empresa, contato com fornecedores e clientes internacionais, recebimento, conferência e correção da documentação pertinente às operações de comércio exterior (PI, CI, PL, BL, AWB, código Swift, LI, DI, RE, e outros relacionados), cotação e negociação de frete internacional, coordenação dos embarques de mercadorias até a chegada ao destino junto aos agentes de cargas, fechamento de câmbio, acompanhamento do status das operações no Siscomex, emissão de numerários, planilhas de custos, follow-ups, DARE, GNRE, N.F(saída) e fechamento dos processos de importação e exportação.

Abr/2011 – Dez/2011

**Trade Junior – Itajaí SC.** (*Empresa Júnior do segmento de Comércio Exterior*).

Consultor Júnior (Estágio) – Realização de consultoria e assessoria na sistemática de importação e exportação, contato com fornecedores e clientes nacionais e internacionais, elaboração de planilha de custos, fechamento de câmbio, contratação de frete internacional, recebimento, conferencia e correção da documentação pertinente às operações de comércio exterior (PI, CI, PL, BL, AWB, código Swift, LI, DI, RE, e outros relacionados), classificação fiscal de mercadorias (NCM) e verificação do tratamento administrativo, acompanhamento de declarações no Siscomex, confecção de follow-ups e relatórios de pesquisa de mercado internacional.

## CURSOS

International Trade – ABRACOMEX

Planejamento e Gestão de Vendas – Grupo Rota Consulting

Comercialização Milho e Soja – SAFRAS & MERCADO

Excel do Básico ao Avançado – Udemy  
Google Ads (Adwords) COMPLETO + Remarketing + Youtube Ads - Udemy

## FORMAÇÃO

Superior - Comércio Exterior - Univali - Itajaí, SC.

## IDIOMAS

Inglês avançado  
Espanhol básico  
Italiano básico