

## RENER GREGÓRIO

Brasileiro, solteiro, 33 anos.

<http://lattes.cnpq.br/0818110443603971>

(31) 9.9826.6100

[renergregorio@gmail.com](mailto:renergregorio@gmail.com)

[linkedin.com/in/renergregorio](https://www.linkedin.com/in/renergregorio)

### INTERESSE

## GESTÃO ESTRATÉGICA / OPERACIONAL

### PERFIL PROFISSIONAL

Profissional com carreira desenvolvida na gestão operacional e estratégica das organizações, atuando em áreas como financeiro, comercial, marketing, qualidade e produção. Vivência nos segmentos de bens de consumo e higiene pessoal.

Expertise na reformulação das políticas comerciais e de marketing para ampliação da participação de mercado, na estruturação dos fluxos organizacionais com vistas à gestão estratégica dos indicadores e na implementação dos planos de ação para melhoria de rentabilidade, produtividade, segurança e qualidade. Experiência na elaboração do *budget* e dos reportes para a diretoria para avaliação dos resultados orçados x realizado e na implantação de ERP para melhoria na gestão dos processos.

Vivência ainda no desenvolvimento de projetos de pesquisa e extensão, na produção acadêmica e em publicações científicas.

### FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Mestrado em Gestão Contemporânea das Organizações – Fundação Dom Cabral - 2018
- MBA em Gestão Empresarial – Fundação Getúlio Vargas – 2013
- Graduação em Ciências Ambientais – Unileste/MG - 2007

### IDIOMAS

Inglês Avançado | Espanhol Intermediário

### SISTEMAS INFORMACIONAIS

Access | SQLServer | Adobe | Pacote Office | Protheus (TOTVS) | SPSS Statistics

### HISTÓRICO PROFISSIONAL

02/2012 a 06/2017

**Carinho Indústria Comércio Importação e Exportação**

(Indústria nacional do segmento de higiene pessoal)

**Administrador | Especialista em Gestão Estratégica de Negócios**

Responsável pela estruturação organizacional dos departamentos financeiro, comercial, marketing, gestão organizacional, gestão de pessoas, qualidade e produção com foco na melhoria do fluxo dos processos e na comunicação interna.

Atuação em projetos estratégicos para:

**Gestão Financeira:** otimização e especialização do departamento, renegociação da dívida ativa e de prazos com credores, estudos de viabilidade econômica, liberação de linhas de financiamento para aquisição de bens de capital, capital de giro e financiamento ao comércio exterior (FINAME/FINIMP/BNDES PROGEREN), implantação de política de cobrança, aproveitamento de créditos de IPI e contratação de uma empresa de auditoria fiscal e planejamento tributário.

**Gestão Comercial/Marketing:** redesenho da política comercial e do portfólio de produtos, adequação da carteira de clientes, abertura de clientes âncoras, reativação de clientes importantes, parcerias com novos representantes comerciais, abertura de novas praças e do mercado internacional. Reposicionamento da marca com base em pesquisas de mercado por meio das estratégias de comunicação, marketing direto, campanhas promocionais, merchandising, criação do website, redes sociais, parceria com *influencers* especializados e propagandas regionais.

**Gestão organizacional:** Elaboração do budget e do planejamento estratégico, estruturação das informações gerenciais com indicadores, *reports* e *dashboards* para avaliação do orçados x realizados e tomadas de decisão sobre os planos de ação. Implantação de ERP para gestão integrada TOTVS, adequação à plataforma de compra hospitalar BIONEXO, regulação do registro na ANVISA e na Farmácia popular, estudo

de viabilidade para abertura do mercado externo e implantação de gestão de marca com consultoria especializada.

**Gestão de pessoas:** estruturação das práticas de recrutamento e seleção com consultoria especializada que garantiu maior efetividade na atração e retenção de talentos, implantação de benefícios como premiação por resultado, plano de saúde, convênios com farmácias e supermercados, implantação de políticas de RH como cargos e salários, comunicação interna e treinamentos técnicos operacionais, negociações sindicais junto aos sindicatos e Ministério do Trabalho, redução de reclamações trabalhistas por meio de adequação dos processos produtivos e do passivo com negociações via assessoria de escritório especializado.

**Gestão da Qualidade:** introdução de matéria-prima importada de melhor qualidade e menor custo, implantação dos conceitos de Boas Práticas de Fabricação (BPF) e Controle de Qualidade, conforme normas da ANVISA.

**Gestão da Produção:** Modernização e ampliação do parque industrial e do layout da fábrica, substituição de equipamentos mecânicos por eletrônicos para melhoria da eficiência energética, redução de acidentes de trabalho e adequações de segurança com base nas boas práticas e implantação inicial do Plano de Controle de Produção (PCP).

**Resultados:** Aumento de 500% no faturamento em 5 anos | Aumento de 80% na produtividade com adequações de processos e otimização do mix de produtos por máquina | Redução de 7% nas perdas de produção | Redução de 20% nas reclamações de clientes com a garantia da Qualidade conforme normas da ANVISA | Reversão do prejuízo líquido anual aproximado de R\$ 800.000,00 para um lucro líquido de aproximadamente R\$ 600.000,00 em 4 anos.

**01/2009 a 12/2011**

**CNPq**

(Órgão do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação de incentivo à pesquisa)

**Pesquisador**

Bolsista em projetos relacionados às linhas de pesquisa de inovação sob o tema socioambiental.

Atuação em projetos de pesquisa na UnB em parceria com a Embrapa, com foco na gestão sustentável dos recursos naturais; integração regional e planejamento do desenvolvimento sustentável; avaliação de técnicas mais viáveis econômica e ecologicamente, que possibilitem o desenvolvimento sustentável e gestão integrada das bacias hidrográficas do Distrito Federal.

Apoio técnico em pesquisas coordenadas pelo laboratório de ecologia da UnB, participação em reuniões, eventos científicos e congressos, elaboração de relatórios, e publicação em periódicos internacionais.