

ROBSON ALEXANDRO GIOLO

Nacionalidade: Brasileira

Estado Civil: Casado

Data de Nascimento: 03/07/1975

Endereço: AV. Alberto Ramos, 50 – APTO 43 – BL 1 – Jardim Independência

Cidade/Estado: São Paulo - SP

Tel. Celular: 011 – 98149-7710

Tel. Residência: 011 - 2362-8968

Tel. Comercial:

e-mail: giolorobson75@gmail.com

Formação Acadêmica

- **Bacharel em Administração de Empresas com ênfase em Comércio Exterior – 1994 a 1998**

Universidade São Judas Tadeu

- **GVPEC – Gestão Estratégica de Negócios - 2006**

Fundação Getúlio Vargas.

Idiomas

- INGLÊS - AVANÇADO
- ESPANHOL - FLUENTE

Resumo das Qualificações

- 26 anos de experiência no segmento de Comércio Exterior/Logística Multimodal atuando fortemente na área Comercial/Vendas nas melhores empresas do Brasil.
- Vivência nas áreas Administrativa, Financeira, RH, Marketing, Contabilidade e T.I com forte atuação no passo a passo de cada área para estruturação de planejamento estratégico.
- Gestão de pessoas – montagem equipe, treinamento, planejamento de metas, análise de performance focado no cumprimento das métricas internas da Empresa;

- Perfil estratégico - Hands on – Hunter – Farmer - negociador por excelência com foco nos resultados - aumento de faturamento e crescimento no portfólio de clientes, muita flexibilidade e criatividade para se destacar no mercado, ótima liderança, comunicação clara e transparente para alcançar os objetivos.
- Estruturação de KPIs para ajudar na análise da performance com foco na missão e resultado da empresa.
- Desenvolvimento do Pipeline focado em cada segmento e com treinamento da equipe identificando em cada colaborador seus diferenciais de atuação com foco no resultado, atendimento de clientes com excelência com visão 360º;
- Grande experiência na estruturação de vendas B2B e B2C com caso de sucesso no segmento de Informática, Linha PET, Som automotivo, Equipamento de Fitness, Tecidos e Vestuários.
- Internacionalização de empresas e marcas (Startups)com desenvolvimento de todo business plan (Chile, Argentina, Peru, Uruguai, Panamá, USA);
- Desenvolvimento de plano de ação estratégico na área Comercial para aumento da carteira de clientes em âmbito nacional e internacional, atendimento e manutenção da carteira de grandes contas corporativas, como TokStok, Telhanorte, Leroy Merlin, Etna, Grupo L'occitane, Grupo Dellavia – com metas de faturamento anual de R\$ 250 Milhões;
- Atuação em mais de 15 segmentos (Alimentício, Cosméticos, Bebidas, Pneumáticos, Equipamentos, Óleos e Lubrificantes, Eletrônicos, Informática, Vestuário, Sons automotivos, Celulares, Material de Construção, Decoração, Maquinas, Equipamentos, Eletrodomésticos, Matérias-primas segmentos (Químico, Papel, Alimentos, BOPP, farmacêutico).
- Tenho grande networking com relacionamentos com grandes tradings, Importadores, Distribuidores, Agentes de Carga, Transportadoras, Armazens Gerais e Portos (Santa Catarina, Vitoria e Santos).

Resumo Profissional

Com 27 anos de carreira sou Especialista em Comércio Exterior e Logística Multimodal. Desde o início tive o privilégio de participar de todos os trâmites (passo a passo) do Comércio Exterior e Logística atuando nas melhores empresas do Brasil.

Todo *know-how* adquirido neste início me ajudou na consolidação na área comercial estratégica, pois conhecendo bem a necessidade dos clientes e também a fundo os serviços a serem oferecidos - pude criar sempre ótimas alternativas e/ ou diferenciais para o melhor desenvolvimento e crescimento comercial de cada empresa/segmento que trabalhei.

Ter exercido cargos executivos e com grandes responsabilidades nas principais Tradings do país me ajudou a adquirir conhecimento para desenvolver planejamentos estratégicos que visavam a abertura de mercado(*perfil hunter*), crescimento da carteira de clientes(*perfil farmer*), aumento de faturamento(*foco nas metas de crescimento de cada companhia*), criação de diferenciais na prestação de serviços perante os concorrentes(*buscando sempre inovações e atualizações com o que tem de melhor no mercado em tecnologia Informação/marketing de vendas*) para um melhor posicionamento estratégico da empresa no mercado de acordo com cada core-business.

Em projetos que envolveram a cadeia completa de operação door-to-door(Importação,Liberação na Alfandega, Armazenagem, Distribuição e Vendas) meu papel foi montar todo planejamento e formação de custos em cada etapa do processo e obtive casos de sucesso em varios segmentos e exemplificando alguns como: BLAUPUNKT(som automotivo), ONE POWER(informatica), Hankook(Pneus), ICON HEALTH & FITNESS(esteiras), OKIDATA(impressoras e acessórios), MYNICO (linha PET), GE(lâmpadas), VESTUARIO (Diversas Marcas) e TECIDOS – estas operações envolveram uma maior energia na estruturação de vendas(montagem de time de vendas em território nacional) e distribuição ate os PDVs e ou planejamento de distribuição por vendas e-commerce (B2C/B2B) - partindo do CD em Itajaí e Alphaville.

Nas 2 últimas empresas, atuando na Diretoria Comercial, foram importantíssimas para meu crescimento como Gestor/Líder multiplicador de conhecimento, pois sempre construí “ Times campeões “ para alcançar as metas das empresas. Tenho o perfil “*hands on* “ e também o de motivador, treinando e lapidando as pessoas de minha equipe para darem sempre o seu melhor.

Experiência Profissional

PROCOMEX CONSULTORIA EM NEGOCIOS INTERNACIONAIS LTDA.

De: 07/2017

Até: 02/2020

• Cargo: Diretor Executivo

A PROCOMEX faz parte de um Grupo Empresas com escritórios na China, Hong Kong, São Paulo, Vitoria e Santa Catarina, dentro do segmento de Comercio Internacional atuando em toda cadeia

da operação de Importação e Exportação oferecendo inúmeras soluções e serviços às empresas que necessitam de know-how e experiência em diversos setores deste mercado.

Os segmentos principais são (Vestuários e Acessórios, Eletroeletrônicos, Moveis, Acessórios Informática e Bens de Consumo).

O Grupo fatura no ano R\$ 500 Milhões/ano e a Procomex é a distribuidora do grupo com faturamento anual de R\$ 85 Milhões/ano.

Esta sobre minha responsabilidade o escritório em São Paulo com estrutura de(1 Gerente Operacional, 1 Gerente Comercial com time de 10 representantes no Brasil, 2 Assistentes comerciais, 1 Gerente Financeiro, 1 Analista Contas a pagar e receber, 1 Assistente de Faturamento).

Sou responsável também por outro núcleo do Grupo – o da Trading Company para abertura de novos mercados para Exportação de Commodities(Alimentos-Açúcar, Milho, Soja, Frango, Carnes, Café, Suco de Laranja).

Atribuições gerais:

- Responsável pelo planejamento estratégico para aumento do volume dos produtos distribuídos pela empresa, com gestão de equipe, analise dos relatórios gerenciais de performance e resultados produto a produto;

- Responsável pela montagem de todo Business Plan para desenvolvimento de Importação e Distribuição de novos produtos com (Formação de Custo de desenvolvimento na China, Formação de custo de Importação, Análise tributária para distribuição em território nacional, Estruturação financeira, formação de preços de venda, Análises de preços concorrentes, posicionamento do produto mercado, Estratégias de Marketing, Análise de payback para investimento na operação);
- Responsável pela montagem de todo Business Plan para projetos de Exportação de Commodities (qualificação do Produtor, qualificação do comprador, precificação dos produtos, estruturação financeira com análises de Carta de Credito, Análises de documentos de negociação LOIs, ICPOs, FCOs, SCOs, POP, RWA, PB).

Principais Resultados:

- Fui responsável por operação com a Etna - um grande cliente para compra de moveis, que gerou

um grande aumento de 60% nas vendas da distribuidora;

- Responsável por fechar uma parceria estratégica nos USA para Exportação de produtos

Brasileiros para clientes como Walmart, Costco, Target, onde estamos em negociações avançadas para Exportação de Café e Suco de Laranja.

KCX INTERNACIONAL

De: 10/2014

Até: 07/2017

• Cargo: Diretor Comercial

Empresa nacional de médio porte do segmento de Vestuário e Tecidos com faturamento anual de R\$ 60 Milhões , sendo responsável pela área comercial do núcleo da TRADING(1 Gerente Comercial, 20 representantes – Brasil e equipe operacional com 12 pessoas:

- Atendimento, manutenção e aumento do volume de faturamento dos clientes da carteira = meta anual de R\$ 30 milhões faturamento;
- Planejamento de Pipeline com treinamento da equipe identificando em cada colaborador seus diferenciais de atuação com foco no resultado;

- Planejamento estratégico, gestão de equipe, relatórios gerenciais de performance e resultados cliente a cliente;

- Responsável pelo desenvolvimento de diferenciais na qualidade de atendimento para ganhar espaço perante os concorrentes;

- Responsável comercial pela venda da estrutura de distribuição no CD de Itajai-SC;

Principais Resultados:

- Melhoria na qualidade da prestação do serviço do escritório em São Paulo e do CD em Itajai-SC que foi fundamental para o aumento da carteira de clientes e do faturamento da empresa – crescimento de 30% no primeiro ano.

MACROPORT INTERNACIONAL

De: 07/2007

Até: 09/2014

• Cargo: Diretor Comercial

Grupo Nacional de grande porte no segmento de Trading company com faturamento anual de R\$ 800 Milhões, sendo responsável pela área comercial (2 Gerentes de produtos, 3 Gerentes de contas, 10 representantes-Brasil e equipe operacional com 20 pessoas:

- Atendimento, manutenção e aumento do volume de faturamento dos clientes da carteira = meta anual de R\$ 250 milhões faturamento;
- Desenvolvimento do Pipeline focado em cada segmento e com treinamento da equipe identificando em cada colaborador seus diferenciais de atuação com foco no resultado;
- Internacionalização de empresas e marcas (Startups)com desenvolvimento de todo business plan (Chile, Argentina, Peru, Uruguai, Panamá, USA);
- Estruturação de KPIs para ajudar na análise da performance com foco na missão e resultado da empresa.
- Consultoria e desenvolvimento de novos negócios e projetos direcionados a operações via Trading Company (Planejamento - Importação e Exportação, Financeiro, Logístico, Tributário, Fiscal, Distribuição e Vendas) em vários segmentos de nosso mercado;
- Desenvolvimento de Business Plan e Implementação de Operações de Distribuição de novos produtos e marcas no mercado brasileiro em vários segmentos – com distribuição partindo dos CDs de Itajai-SC, Vitoria-ES e Alphaville-SP – sendo casos de sucesso nos segmentos de Alimentos, Informática, Acessórios Automotivos(Blaupunkt), Pneumáticos, Maquinas e Vestuários;
- Responsável pela implantação das equipes de vendas em território nacional;
- Estruturação de vendas B2B e B2C com caso de sucesso no segmento de Informática, Linha PET, Equipamentos para Fitness, Pneumáticos;
- Gestão de pessoas, treinamento, planejamento de metas, análise de performance focado no cumprimento das métricas internas da Empresa e nos resultados, flexibilidade, criatividade, liderança;

Principais Resultados:

- Reestruturação e treinamento do time de vendas da Trading e dos CDs para uma melhor performance – foi fundamental para o crescimento do faturamento da empresa.
- Responsável direto pelo planejamento e estruturação das operações de vendas e distribuição do grupo que demandou muita dedicação para alcançar a satisfação de nossos clientes.

SAB COMPANY

De: 07/2005

Até: 07/2007

- **Cargo: Executivo de Negocios Senior**

Empresa Nacional de grande porte no segmento de Trading company com faturamento anual de R\$ 1,3 Bilhões, sendo responsável pela área de novos negócios:

- Desenvolvimento de novos negócios e projetos direcionados a operações via Trading

Company (Planejamento - Importação e Exportação, Financeiro, Logístico, Tributário, Fiscal, Distribuição e Vendas) em vários segmentos de nosso mercado com meta anual de R\$ 30 milhões, com casos de sucesso e tendo como clientes: TokStok, Telhanorte, Leroy Merlin, Etna, Grupo L'occitane.

- Estruturação e precificação dos serviços de armazenagem e distribuição nos CDs de Vitoria-ES, Itajai-SC e Alphaville-SP;

Principais Resultados:

- Ter fechado negocios com grandes players - TokStok, Telhanorte, Leroy Merlin, Etna, Grupo L'occitane, que foi fundamental para cumprimento de minhas metas e o planejamento de crescimento do grupo.

MAXIMEAT ALIMENTOS LTDA

De: 05/2003

Até: 07/2005

- **Cargo: Gerente de Comercio Exterior**

Empresa Nacional de grande porte no segmento de Importação e Distribuição de Alimentos com faturamento anual de R\$ 120 milhões;

- Responsável por todo departamento de Comercio Exterior/Logística (3 analistas) e criação do departamento de Exportação;

- Gerenciar todas as etapas do processo de Importação ate entrega ao CD de distribuição, sendo importações Rodoviarias (Chile, Argentina, Uruguai, Paraguai) e Maritimas (Holanda, Noruega);
- Responsável pelo desenvolvimento e implantação de procedimentos internos para criação de software específico da empresa que otimizou a interface entre todos os departamentos da empresa, melhorando os relatorios gerenciais.

Principais Resultados:

- A otimização dos procedimentos internos do departamento de Importação e colaboração na criação do software integrando os departamentos da empresa – melhorando a performance de vendas e relatorios gerenciais para melhor tomada de decisão no planejamento estratégico.
- A criação do departamento de Exportação;

MACIMPORT INTERNACIONAL LTDA

De: 01/1993

Até: 05/2003

• Cargo: Gerente Executivo Comercial

Empresa Nacional de prestação de serviços de médio porte no segmento de consultoria e assessoria aduaneira, Agenciamento de Cargas e Transportes com faturamento anual de R\$ 15 milhões;

- Vivência nas áreas Administrativa, Financeira, RH, Marketing e Contabilidade com ótimos conhecimentos no passo a passo de cada área para estruturação de planejamento estratégico.
- Domínio de todas as etapas do processo operacional de Comércio Exterior (Importação e Exportação), sendo: Negociação Internacional, classificação de mercadoria NCM (TEC e TIPI), Legislação de Comércio Exterior, Drawback, planilhas de custos e confecção de Declaração de Importação, Licenciamento Imp.(L.Is) R.Es, Fechamento de Câmbio(Bancos e Corretoras), acompanhamento a órgãos Federais e Governamentais, Ministério da Saúde/Agricultura/Exército, Certificado de Origem, ampla experiência em Despacho Aduaneiro Imp/Exp (Liberação na Alfândega de D.Is, D.S.Is, DTA's, R.Es, D.S.Es, Admissão Temporária, Bagagens, Amostras), ótimo relacionamento com armazéns alfandegados de zona primária (portos e aeroportos) e de zona secundária (armazéns privados) e com Cias aéreas/marítimas no Agenciamento de Cargas;
- Sócio – Diretor em empresa do grupo no segmento de Transportes Nacionais;
- Responsável pela área comercial no planejamento do Pipeline, Crescimento e manutenção da carteira de clientes;

Principais Resultados:

- Fui o primeiro colaborador desta empresa e construí uma carreira dentro do Grupo atuando em vários cargos de confiança até me dedicar 100% na criação e estruturação da área comercial alcançando grandes conquistas.

Cursos:

- **Curso de Apresentação de Alto Impacto – Dale Carnegie – 3 dias - 2006**

Remuneração Atual: R\$ 25.000,00 (PJ) + comissão variável vendas

Benefícios (favor detalhar): Vale Refeição, convenio padrão Executivo, Celular, Carro da empresa padrão executivo, Seguro Vida

Bônus (favor detalhar): Participação nos Lucros 5% (Bônus Anual)