

NELSON ALVES PEREIRA JÚNIOR

16 9 9991-5660 • nelson.pereira.jr@uol.com.br

Skype : nelson.pereira.skf

Linkedin: br.linkedin.com/in/linknelsonpereirajrexecutivo61/

Executivo da área Comercial / Engenharia, especializado em abertura de negócios, customização de soluções e relacionamento com o cliente em toda América Latina.

QUALIFICAÇÕES

- Atuação em empresas multinacionais e nacionais como Schaeffler , Hoganas Brasil, Martin Sprocket & Gear ,SKF, Supergasbras e Caldema, atendendo clientes oriundos de vários segmentos como Papel e Celulose , Alimentos, Bebidas, Açúcar e Álcool, como Klabin , Cutrale , Nestlé, Cargill, Unilever, JBS, Coca Cola, Raizen, ETH, Pepsico, BRF entre outros. 18 anos de experiência na área comercial.
- Gestão de distribuidores da região Brasil e Paraguai.
- Gestão de vendas com equipe de vendedores internos e externos na elaboração de política comercial, propostas de contratos e abertura e gerenciamento de distribuidores.
- Gestão de Vendas LATAM: abertura de negócios (vendas de serviços e produtos) e gestão de equipes (SKFs locais e distribuidores), incluindo: suporte, visitas a clientes, melhoria contínua, redução de custo, avaliação de indicadores de performance / produtividade, fechamento de contratos modelo TCO.
- Mapeamento do processo produtivo das empresas clientes, identificando problemas, soluções e pontos de melhoria, viabilizando novas propostas comerciais.
- Volumes comercializados no último período de atuação na SKF: R\$ 96 milhões.
- Suporte e treinamento a equipes de Engenharia nas empresas clientes.
- Habitado ao reporte a lideranças na América e Europa.
- Atuação na venda de Gás GLP a indústrias como Cristais CaDoro, Braspet, Center Shopping Uberlandia, atingindo valores da ordem de R\$ 3 milhões.
- Experiência na área de Projetos em Engenharia (Caldeiras a Vapor), com domínio de Auto Cad, normas de Qualidade e ISO 9000.
- Graduado em Engenharia Mecânica (USP), ênfase em Materiais Metálicos e em Relações Humanas e Liderança (Dale Carnegie).
- Idiomas Inglês e Espanhol

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Schaeffler do Brasil

Gerente de contas (Set 2017 até os dias atuais)

Responsável por gerenciar 04 distribuidores industriais do Brasil e Paraguai , ajudando e desenvolvendo os mesmos na área técnica e ajudando no suporte de visitas a clientes estratégicos de cada distribuidor , gerando aumento de vendas de produtos e serviços técnicos .

Hoganas Brasil / HRC

Especialista em desenvolvimento de negócios (Ago 2015 – Agosto 2017)

Responsável por desenvolver negócios novos para a Hoganas na área de metalização, desenvolvendo novos clientes e aplicações visando o custo benefício de ganhos. Gerenciamento de clientes estratégicos da área de açúcar e álcool . Reporte ao Diretor Industrial .

Martin Sprocket e Gear do Brasil

Gerente Comercial Brasil (Out 2014 – Jun 2015)

Responsável por gerenciar a equipe de vendedores internos e externos visando a venda de produtos Martin que inclui produtos de transmissão, equipamentos de transporte e tambores, elaboração de propostas de contrato de fornecimento a todos os segmentos de indústria. Também responsável por distribuidores abertura e gerenciamento. Reporte ao Gerente Geral

SKF

2000 a 2014

Gerente de Vendas LATAM (2010 a 2014)

Responsável pela abertura de clientes, vendas e pós-vendas de produtos industriais para empresas dos segmentos de Alimentos e Bebidas, com cobertura LATAM. Principais produtos comercializados: sistemas de lubrificação, rolamentos, vedações, mecânica, produtos de transmissão e serviços. Faturamento: R\$ 96 milhões. Reporte: Gerente de Vendas Global (França).

- Identificação e entendimento dos cenários de mercado (distribuidores e clientes) com a finalidade de iniciar novos negócios. Geração de sinergias entre equipe própria e distribuidores, capacitação, visitas comerciais integradas entre outras estratégias de desenvolvimento de mercado. No final de 2013, destaca-se aumento de 238% na venda de um modelo específico de rolamento, passando de R\$ 431 mil em 2011 para R\$ 1,03 milhão de faturamento em 2013.
- Mapeamento do processo produtivo das empresas clientes, com a finalidade de identificar problemas e propor soluções. Destaque para solução desenvolvida para empresa de Nutrição Animal, que permitiu ao cliente melhorar a especificação técnica do maquinário, que passou a operar em 100% de sua capacidade, aumentando a produção em 8,9%, com ganho de mais de R\$ 1,5 milhão ao ano.
- Suporte e treinamento de equipes nas empresas clientes.

Gerente Key Account (2007 a 2010)

Responsável pelo gerenciamento de contas estratégicas para os segmentos de Açúcar, Alcool, Alimentos e Bebidas (Nestlé, Cargill, Unilever, JBS, Coca Cola, Raizen, ETH, Pepsico e BRF). Faturamento: R\$ 17 milhões. Reporte: Diretor de Vendas Industriais.

- Criação de bases sólidas de relacionamento em toda a cadeia de Vendas: entendimento das necessidades, identificação de soluções de melhoria, com fechamento de contratos de produtos e serviços (foco em aumento de produtividade e redução de custos com manutenção de equipamentos no cliente). A recomendação de modelos corretos de rolamentos e serviços de engenharia permitiu ganhos anuais de até R\$ 2,8 milhões, além de aumento de 15% na produção em um dos principais clientes da carteira.

Engenheiro – área de Vendas (2000 a 2007)

Responsável pelo desenvolvimento de negócios (planejamento estratégico) na região de Ribeirão Preto, com foco no atendimento a indústrias do segmento de Açúcar e Alcool (Grupo Cosan – atual Raizen, Açúcar Guarani, Usina da Pedra, Usina Equipav, entre outras) e distribuidores. Faturamento: R\$ 10 milhões. Reporte : Gerente Nacional de Vendas.

- Levantamento dos principais clientes potenciais e concorrentes. Em três anos, o faturamento aumentou 95%, passando de R\$ 5 milhões para aproximadamente R\$ 10 milhões.

SUPERGASBRAS

1997 a 2000

Engenheiro – área de Vendas

Responsável pela comercialização de gás GLP (interior de SP, sul de MG e Triângulo Mineiro). Faturamento: R\$ 3 milhões. Reporte: Gerente Nacional de Vendas Industriais.

- Fechamento de pelo menos 35 grandes contratos de fornecimento de gás GLP a empresas como Cristais CaDoro, Braspet, Chocolates Ferrero Rocher, Center Plaza Shopping, Hospital de Poços de Caldas e fazendas de secagem de café.
-

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Especialização em Relações Humanas e Liderança. Dale Carnegie, 2011.
- Graduação em Engenharia Mecânica. USP, 1995.

PRINCIPAIS CURSOS COMPLEMENTARES E CERTIFICAÇÕES

- Curso de Design Thinkig – 2017
- Comunicação para Negociação. Sociedade Brasileira de Programação Neurolinguística, 2008.
- Curso de imersão em Inglês no Canada. Escola CSLI, 2009
- Gerência de Manutenção (Geman). Abraman, 2008.
- Técnicas e Práticas de Negociação. IBC Training, 2002.
- Gerência de Projetos por Luiz Calos Link. Top Eventos, 2001.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Brasileiro, casado, 53 anos, 2 filhas gêmeas.
- Terapeuta Pranico
- Corredor de montanha e atleta profissional (Tênis, de 1985 a 1988).