

Fábio Gonçalves Raimundo

Nacionalidade: Brasileiro

Data de nascimento: 24/06/1980 **Estado civil:** Casado

Avenida Sagitário, 198 – Apartamento 102 – Alpha Conde II

06473-073 – Barueri – SP

E-mail: ram5ca@hotmail.com

Celular: 11-99954 8554

Residencial: 11-2680 8889

Objetivo

Gerente de Vendas

Experiência profissional

Robert Bosch GmbH, ou Bosch – Multinacional alemã.

Os principais produtos da empresa são componentes automotivos, produtos industriais (incluindo drives e controles, tecnologia de embalagem e bens de consumo) e produtos de construção (incluindo eletrodomésticos, ferramentas elétricas, sistemas de segurança e Termotecnologia na área de aquecimento e climatização).

Robert Bosch Termotecnologia e Heliotek – Divisão de aquecimento e climatização

Gerente de Vendas 12/12 – Atual

Chefe de Vendas 01/10 – 12/12

Coordenador de Vendas 07/08 – 01/10

Robert Bosch – Automotive Aftermarket

Key Account Manager 01/06 – 07/08

Consultor Comercial 01/00 – 01/06

Bosch Freios – Freios e sistemas de segurança

Assistente de Vendas 01/98 – 01/00

Wapsa (adquirida pela Bosch) – Equipamentos elétricos para veículos

Operador de máquinas 01/97 – 01/98

Aprendiz 05/95 – 01/97

Formação

12/2007 – **Master Business Administration** – MBA executivo para engenheiros, no Instituto Mauá de Tecnologia/IMT

12/2005 – **Graduado em Engenharia Mecânica**, na Universidade Paulista

12/1997 – **Mecânica geral**, no Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial Ary Torres

Qualificações

Profissional com mais de 20 anos de experiência em área comercial e técnica, responsável por gerenciamento de clientes estratégicos e força de vendas em todas as regiões do território nacional, atuando no segmento automotivo e no mercado de bens de consumo com produtos de aquecimento e climatização a gás ou solar.

Responsável pela expansão da força de vendas da divisão de bens de consumo, mercado de aquecimento e climatização, principalmente na região Sul do Brasil e em São Paulo, onde representa mais de 50% dos negócios da divisão.

Participação no processo estratégico de lançamento de novos produtos no mercado de aquecimento e climatização, com acompanhamento constante do posicionamento de concorrentes e preços praticados, bem como definição do cronograma de lançamentos regionais, classificação de clientes e mercados foco. Contribuição para excelente resultado de vendas proveniente da introdução dos novos produtos, incrementando mais de 70% nas vendas da divisão no mercado brasileiro.

Responsável pela força de vendas do canal residencial e comercial leve, das marcas Bosch e Heliotek, com equipe de vendas diretas (B2C) e distribuição (B2B), fazendo a gestão de 27 representantes, 1 chefe de vendas, 4 coordenadores, 2 supervisores de lojas, 15 analistas.

Larga experiência no desenvolvimento de políticas comerciais e programas de fidelização de clientes, com objetivo de estabelecer alianças estratégicas.

Responsável pelo planejamento e implementação de área de suporte técnico e comercial no ambiente de distribuidores, o que representou uma inovação devido a descentralização da responsabilidade da fábrica.

Responsável comercial pelo processo de integração pós fusão entre Bosch e Heliotek, durante 18 meses, com objetivo de implementar a cultura e processos em uma nova empresa adquirida pelo Grupo Bosch, identificando as principais sinergias no mercado brasileiro de aquecimento.

Principais resultados:

Iniciei minha vida profissional na Wapsa como aprendiz de mecânica geral, em ambiente fabril, reparando autopeças. Após 3 anos, fui transferido para área comercial, desempenhando a função de assistente de vendas, sendo promovido a consultor comercial e posteriormente a key account manager na divisão automotiva, especificamente no mercado de reposição de todas as famílias de produtos Bosch.

Atualmente como Gerente de vendas na divisão de Termotecnologia, sou responsável comercial pela condução dos negócios, gestão da força de vendas e, implementação da cultura de atendimento personalizado dos clientes, por meio de equipe direta ou via representantes comerciais em todo território nacional. Reporto ao diretor da divisão de Termotecnologia, lidero uma força de vendas de 22 funcionários e 27 representantes comerciais.

Responsável pelo incremento de 50% nas vendas em somente 1 ano após a aquisição da Heliotek pelo grupo Bosch, gerindo o canal de distribuição, vendas diretas (B2C) e o canal OEM (Tégula). Os 3 segmentos representaram mais de 75% das vendas da divisão de Termotecnologia no Brasil.

Vasta experiência em negociação com grandes clientes, com resultados expressivos no mercado de bens de consumo e automotivo, aumentando Market Share da Bosch no mercado de aquecimento a gás e solar.

Experiência na organização de campanhas nacionais e eventos de lançamentos de produtos, com objetivo de incrementar vendas e gerar novos negócios, para clientes e equipe de vendas, que resultaram em crescimentos acima de 10% em mercados consolidados.

Responsável pela gestão de atividades de suporte, oferecida pela Bosch aos maiores distribuidores da divisão automotiva, com representação anual de mais de 18% na divisão.

Desenvolvi e implementei um projeto de suporte a clientes frotistas, com foco na manutenção preventiva e utilização de peças originais de fábrica.

Introduzi 2 novos produtos a serem vendidos em clientes e mercados estratégicos, que representaram no primeiro ano, 8% do total de vendas e incremento de 5 milhões nas vendas.

Idiomas

Inglês – Fluente

Espanhol – Intermediário

Cursos

05/2016 – Sales Force Management – Pirâmide de clientes

03/2016 – Time to Market process – TTM

11/2015 – Engineering Change Process

07/2009 – Cálculo de custos e P&L – (Bosch)

12/2007 – Comunicação assertiva – (Bosch)

10/2007 – Inteligência emocional – (Bosch)

11/2006 – Negociação estratégica – (Bosch)

03/2005 – How to make friends and influence people – Dale Carnegie & Associates

03/2005 – How to make a speech – Dale Carnegie & Associates

05/2004 – Treinamento de vendas – Change Proccess

03/2003 – Formação de preços – (Bosch)

09/2002 – Matemática financeira – (Bosch)

06/2001 – Controle estatístico de processo (CEP) – (Bosch)