

RONALDO QUINTAS

OBJETIVO

Meu objetivo é aplicar minhas habilidades e conhecimentos para contribuir significativamente para a empresa, desenvolvendo projetos inovadores e eficazes que atendam às expectativas dos clientes e impulsionem o crescimento sustentável. Valorizo o trabalho em equipe e a colaboração interdepartamental, comprometendo-me a criar um ambiente de trabalho positivo e buscar a excelência continuamente.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Gerente Nacional De Vendas, 06/2016 - 01/2025

MAPED Brasil

- **Gestão Estratégica:** Aumento das vendas nacionais de R\$ 30 milhões para R\$ 100 milhões entre 2020 e 2023, superando os desafios impostos pela pandemia.
- **Estratégias Comerciais:** Desenvolvimento e implementação de estratégias comerciais eficazes que ampliaram significativamente a participação de mercado.
- **Crescimento de Mercado:** Dobrou a participação de mercado a cada três anos através da aplicação de estratégias inovadoras, resultando em um crescimento expressivo.
- **Liderança de Equipe:** Liderança proativa de uma equipe de vendas, focando em treinamento contínuo e na criação de um ambiente de trabalho atrativo e motivador.
- **Definição de Metas:** Definição clara de metas, acompanhamento rigoroso do desempenho e ajustes estratégicos conforme as tendências de mercado.
- **Novas Oportunidades:** Identificação e aproveitamento de novas oportunidades de negócios e parcerias estratégicas que contribuíram para o crescimento da empresa.
- **Gestão Financeira:** Gerenciamento eficiente do orçamento e controle de despesas, maximizando os resultados financeiros através da responsabilidade pelo pricing e margens da empresa.

Representante De Vendas, 09/2013 - 06/2016

Compacto, Casio, Multilaser E São Domingos

- **Implementação de B2B:** Responsável pelo sell-out e implementação de estratégias de B2B na região, impulsionando as vendas e fortalecendo parcerias comerciais.
- **Visitas a Clientes:** Realização de visitas constantes a clientes e implementação de planogramas em pontos de venda, garantindo a otimização do espaço e a atratividade dos produtos.
- **Gerência Regional:** Experiência como Gerente Regional Summit Sudeste (exceto SP) e Centro Oeste, de agosto de 2014 a janeiro de 2015, contribuindo para o desenvolvimento regional e a gestão de equipes.

Gerente Regional, 07/2004 - 03/2013

A W Faber-Castell S/A

- **Inovação de Produtos:** Sugestões de novos produtos que resultaram em um crescimento anual significativo após a retirada

 (21) 98299-9777

 ronaldo@ronaldoquintas.com.br

 Av. Cesar Morani, 500 Bl 2 Apto 110, Recreio dos Bandeirantes, RJ 22790-705

 07/04/1971

 Casado(a)

<http://www.ronaldoquintas.com.br>

FORMAÇÃO ACADÊMICA

MBA: Marketing
UNIFACS - Salvador, BA

Gestão De Vendas De Produtos E Serviços

Estácio de Sá - Rio de Janeiro, RJ

HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

- **Gestão de Vendas e Merchandising:** Implementação e gestão de estratégias de vendas e merchandising para maximizar a exposição e a rotatividade de produtos.
- **Planejamento Estratégico e Forecasting:** Desenvolvimento de planos estratégicos e previsões de vendas precisas para orientar decisões comerciais.
- **Desenvolvimento de Políticas Comerciais:** Criação e implementação de tabelas e políticas comerciais para padronizar processos e garantir a consistência nas operações.
- **Gestão de Projetos:** Planejamento, execução e monitoramento de projetos para alcançar os objetivos organizacionais.
- **Análise de Vendas:** Avaliação de desempenho de vendas e desenvolvimento de estratégias para otimização de resultados.
- **Domínio de Ferramentas Gerenciais e Tecnológicas:** Utilização de ferramentas tecnológicas e gerenciais para melhorar a eficiência operacional.
- **Atendimento ao Cliente:** Gerenciamento de

do mercado de commodities.

- **Mix de Vendas:** Implementação de um mix de vendas adequado ao perfil do cliente, aumentando a eficiência e a satisfação dos consumidores.
- **Gestão de Indicadores:** Gestão, avaliação, desenvolvimento e execução de todos os indicadores e objetivos direcionados para a área, assegurando resultados consistentes.
- **Políticas Departamentais:** Garantia da execução correta das políticas de todos os departamentos, promovendo um ambiente de trabalho coeso e eficiente.
- **Gerenciamento de Recursos:** Gerenciamento eficaz de recursos para maximizar resultados e garantir a execução no ponto de venda (PDV).
- **Responsabilidade Financeira:** Gestão ativa e responsabilidade direta sobre os resultados financeiros da Regional (P&L), incluindo controle de orçamento, despesas e verbas regionais.

REFERÊNCIAS

- Andrea Kasahara, Gerente Nacional, Acrilex, 11 97328-1467
- André Ferreira, Gerente Supply Chain, Maped, 11 97350-7101
- Guilherme Azevedo, Coordenador de Vendas, Maped, 11 98161-8614

relacionamentos estratégicos com clientes para garantir sua satisfação e fidelização.

- **Gestão de Orçamento (P&L):** Responsabilidade pelo controle de orçamento, despesas e margens, maximizando resultados financeiros.