



## EDSON LEONARDO VENTURA

Brasileiro - 47 anos – Separado

São Caetano do Sul – SP

+ 55 11 98640-2896

edventura@terra.com.br

## RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

**Profissional da área comercial, bilíngue com forte habilidade em negociação, foco em metas e alcance de resultados com mais de oito anos de experiência em vendas e relacionamento com clientes.**

**Perfil organizado, proativo e colaborativo, com facilidade para trabalho em equipe e excelente relacionamento interpessoal.**

**Experiência em desenvolvimento de negócios, fidelização de clientes e condução de negociações estratégicas tanto B2B como B2C.**

**Atuação em compras diretas e indiretas, projetos globais e regionais. Desenvolvimento de fornecedores, RFQ, análise de cotações, detalhe de materiais, CDB, processos e finanças, reajustes e negociações.**

**Bom relacionamento e sinergia entre departamentos de engenharia, produção, qualidade e finanças em busca de alinhamento e resultados.**

## FORMAÇÃO PRINCIPAL

### **MBA – MARKETING INTERNACIONAL**

FGV – Fundação Getúlio Vargas - (2003 - 2004)

### **ADM. COMÉRCIO EXTERIOR**

Universidade Metodista de São Paulo - (1998 - 2001)

## IDIOMAS

**Inglês** – Fluente

**Espanhol** – Intermediário

## INFORMÁTICA

**Microsoft Office** – Avançado



## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

### **(2025) Sky Derm Brasil**

#### **Representante Comercial – Tecnologias e produtos dermatológicos da Coreia do Sul**

Responsável pela prospecção de clínicas dermatológicas e clínicas HOF, efetuando e conduzindo toda parte comercial, assim como a apresentação dos produtos e tecnologias.

Atuando como “Hunter e Farmer”, atendendo e batendo metas de visitação e vendas, fidelização dos clientes e atendimento pós venda, assim como disponibilizando e agendando treinamentos e demonstrações, tanto dos produtos como das tecnologias. Participação de feiras, eventos e workshops relacionados ao segmento.

### **(2024- 2025) Car10 – Empresa do grupo Webmotors**

#### **Representante Comercial – Produtos e Serviços**

Trabalho de “Hunter” em busca de oficinas parceiras para a “aba de serviços” da Webmotors.

Durante o processo de prospecção e cadastro de oficinas parceiras, garantir um “padrão de qualidade” das oficinas cadastradas para atendimento dos clientes Webmotors.

Junto ao processo de filiação das oficinas parceiras, também oferecer e efetivar a adesão da maquininha de crédito/débito Pag10, onde conforme a utilização da mesma, as oficinas teriam descontos no plano de adesão e taxas diferenciadas do mercado.

### **(2023- 2024) CONSTRUTORA TARJAB**

#### **Representante de Desenvolvimento de Vendas (SDR)**

Prospecção e qualificação de MQLs (leads qualificados em marketing) para o time de vendas.

Realização de demonstrações do produto/serviço, sempre que necessário.

Utilização do método SPIN Selling durante as ligações e contatos com os clientes/prospectos.



## **(2021- 2023) CONSTRUTORA PATRIANI**

### **Especialista de Vendas**

Especialista na área de vendas imobiliárias com “know-how” diferenciado.

Gerenciamento e captação de leads através dos canais selecionados.

Gestão de clientes através de CRM.

## **(2019 - 2021) ELV – CONSULTORIA COMERCIAL**

### **Consultor Independente PJ**

Especialista em negociação, gestão e desenvolvimento das práticas comerciais, com foco em satisfação do cliente.

Desenvolvimento e gerenciamento de metodologias de trabalho apoiadas em Six Sigma e Agile.

Desenvolvimento e monitoramento de KPI's direcionados a rentabilidade e qualidade.

Gerenciamento e desenvolvimento dos processos de aquisição, com foco no monitoramento de “zero ruptura”.

Principais clientes: Plamar, Indemetal e CGE

## **(2017 - 2019) NUSA – NEGÓCIOS USA**

### **Executive Commercial Manager**

Responsável pelo desenvolvimento e formatação do negócio NUSA na região de SP.

Definição das estratégias e canais de comunicação sobre os produtos oferecidos.

Gerenciamento e captação de leads através dos canais selecionados.

Atuação no desenvolvimento de parcerias estratégicas e participação em grupos de negócios como BNI e Nexus.

## **(2015 - 2017) SKYLINE WORLDWIDE SERVICED APARTAMENTS**

### **Supply Chain Manager - LATAM**

Atuação no planejamento de demanda, negociação de tarifas, contratos e termos de pagamento, administração de verbas e budget da empresa, focado no aumento da lucratividade e otimização dos processos na cadeia de fornecimento.

Experiência no acompanhamento do desempenho de fornecedores, através do desenvolvimento de follow-up e KPI's, além de atuar na abertura de mercados e contratação de novos fornecedores em toda LATAM.

Vivência na criação e implementação de estratégias de compras, sendo responsável pela revisão de vendas, gerenciamento de informações pertinentes aos produtos fornecidos.



## **(2010 - 2015) FORD MOTOR COMPANY BRASIL**

### **Coordenador de Novos Programas Powertrain** **\*Comprador Material Direto e Indireto (Troller)**

Responsável pela estratégia de fontes de suprimento junto ao time global

Atuação na realização de pesquisa de novos fornecedores, produtos e serviços, por meio da cotação de preços com foco na identificação das melhores oportunidades de compras e desenvolvimento de fontes alternativas de suprimentos.

Experiência na aquisição de peças, ferramentas, produtos e serviços, cotação e negociação com fornecedores, visando o fechamento de pedidos dentro das melhores condições de preço, qualidade e prazo de entrega, acompanhando todo o processo de entrega para cumprimento final de todas as condições negociadas.

Vivência na análise das necessidades e aprovação de pedido de compras, realizando emissão dos pedidos, análise de notas fiscais e impostos e controle de estoque (follow-up).

Coordenação e liderança de reuniões entre compras, engenharia, finanças e fornecedor a fim de conter o custo do programa.

\*Passagem pela Troller em 2012, atuando como comprador de programas, de material direto (fornecedores importados) negociando peças/protótipos e material indireto, contratando desde empresas prestadoras de serviço (Marketing, TI, RH) até eventos como o salão do automóvel (espaço físico e teste de mercado com agências).

## **(2008 - 2010) FORD MOTOR COMPANY BRASIL**

### **Analista de Exportação**

Atingir meta de vendas de exportação.

Cotação de pedidos e elaboração de faturas Pro Forma.

Análise de estoque, preço e disponibilidade junto às áreas envolvidas.

Controle financeiro junto à Tesouraria e Intercompany dos clientes que trabalham com WTF e pagamento antecipado.

Interação funcional e operacional de todas as áreas envolvidas no processo de exportação, despacho aduaneiro e armazenagem.

Envolvido em projetos de melhoria como: processo que envolve consolidação de cargas LCL para os "dealers" de exportação junto ao operador logístico.



**EDSON LEONARDO VENTURA**

Brasileiro - 47 anos – Separado

São Caetano do Sul – SP

+ 55 11 98640-2896

edventura@terra.com.br

## **(2001 – 2005) GENERAL MOTORS DO BRASIL**

### **Analista de Sistemas e Fluxo de Materiais**

Coordenação de embarques junto ao operador logístico para abastecimento da Planta GM Argentina.

Parametrização dos sistemas de Produção (MGO A e C).

Interação funcional e operacional de todas as áreas envolvidas no processo de Controle de Produção e Materiais.

Responsável pela manutenção do sistema denominado “Global Export System” (desenvolvido pela IPC – GM Canadá), o qual calcula dentro da modalidade “Just-in-Time” a necessidade de peças a serem consolidadas e despachadas para a GM Argentina.

Coordenação de todo o fluxo de embalagens destinado à Planta GM Argentina.

Follow-up junto aos fornecedores do Brasil e exterior atuando na cobrança de peças e acompanhamento do programa (EDI) para abastecimento das Plantas GM.

## **OUTRAS EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS RELEVANTES**

**Full Time English and Business** – Eden House College (Londres - UK)

**Writing on Target** – Unique Language Solutions for Business High Impact

**Presentations** – Dale Carnegie & Associates Inc.

## **VIVÊNCIA INTERNACIONAL (2005 – 2007)**

**Inglaterra / Londres** - residência por quase três anos para aperfeiçoamento do idioma Inglês e conhecimento de nova cultura.

**Aldo Shoes (maior rede de calçados do mundo com matriz no Canadá)** - trabalhando como gerente de estoque, responsável pelo controle e logística, recebimento e despacho de mercadorias entre a rede (recall).

**St. Martins Theatre (em cartaz o show mais antigo do mundo – The Mousetrap)** - gerente de estoque e supervisor de bar, recebimento de mercadorias e reabastecimento interno (possuo carta de referência).

