

Rodrigo Almeida

Celular: 11-97489 6465

E-mail: rodrigoralmeida@live.com

Resumo Profissional

Profissional de Comércio Exterior, Freight Forwarding e Desenvolvimento Comercial com 14 anos de experiência em operações multimodais de importação e exportação (aéreo, marítimo LCL/FCL e rodoviário), pricing estratégico, inside sales, vendas consultivas, trade lane development e gestão de processos logísticos internacionais. Trajetória consolidada em agentes de carga, indústria e comércio exterior, com visão e domínio completo da cadeia logística e comercial, desde negociação internacional, formação de custos, pricing, gestão de fornecedores e agentes, até expansão comercial, routing orders, otimização operacional e aumento de rentabilidade. Forte atuação nas principais rotas globais (China, Europa, Estados Unidos, América do Sul e África), com histórico comprovado em redução de custos, negociação de taxas locais, expansão de carteira, aumento de conversão comercial e melhoria contínua de processos. Inglês fluente, utilizado diariamente ao longo de toda a trajetória profissional em negociações e operações internacionais e desenvolvimento de agentes. Perfil analítico, estratégico, orientado a resultados e alta performance, com alto domínio de sistemas, Excel avançado e foco contínuo em eficiência e crescimento.

Histórico Profissional

Cargo: Overseas Sales, Inside Sales e Pricing Specialist – (Set/2025 – Atual)

Empresa: CTO Global Logistics (Agente de cargas internacional)

- Gestão de pricing aéreo, marítimo (LCL/FCL) e rodoviário nacional e internacional para operações de importação e exportação, negociação estratégica com agentes para rentabilidade e retenção dos clientes.
- Atuação estratégica nas rotas China, Europa, Estados Unidos, América do Sul e África.
- Desenvolvimento e negociação de parcerias com novos agentes internacionais para Routing Order.
- Redução média de até 40% em embarques estratégicos e aumento de 20% no volume embarcado de R.O.
- Suporte comercial a contas corporativas, com foco em competitividade, expansão de negócios e soluções logísticas integradas.
- Renegociação de taxas locais de coloaders, cia áreas e rebate de terminal, trazendo até 15% de redução.

Cargo: Especialista de Pricing Marítimo – Impo – (Set/2023 – Set/2024)

Empresa: Action Agenciamento de Cargas Ltda. (Agente de cargas internacional)

- Gestão de pricing marítimo para cargas LCL e FCL em operações de importação e exportação nas rotas China, Europa, Estados Unidos, América do Sul e África.
- Elaboração e gerenciamento de mais de 30 cotações diárias, assegurando agilidade comercial e competitividade tarifária.
- Negociação com fornecedores e suporte estratégico à equipe comercial para aumento de conversão e rentabilidade.

Cargo: Executivo de Vendas – (Abr/2022 – Nov/2022)

Empresa: AGL Transportes Internacionais Ltda. (Agente de cargas internacional)

- Prospecção e gestão comercial de clientes para serviços de agenciamento de carga internacional (aéreo, marítimo FCL e LCL e rodoviário internacional e nacional – impo e expo).
- Atuação consultiva em vendas externas, com carteira composta majoritariamente por clientes de importação marítima da China.
- Expansão de oportunidades comerciais por meio de relacionamento, desenvolvimento de carteira e oferta de soluções logísticas.

Cargo: Executivo de Vendas – (Out/2020 – Abr/2022)

Empresa: Asia Shipping Transportes Internac. Ltda. (Agente de cargas internacional)

- Prospecção e desenvolvimento de carteira do zero para serviços de agenciamento de carga internacional, com foco em vendas externas consultivas.
- Construção de base comercial majoritariamente composta por clientes de importação marítima da China (80% da carteira).
- Escala de operação para mais de 60 files/processos mensais e gestão de mais de 20 clientes embarcando por mês.
- Reconhecimento recorrente como “Top 1 Novos Clientes” em diversos meses, com alta performance em aquisição e expansão comercial.

Cargo: Analista Trade Lane Development – (Ago/2018 – Jul/2020)

Cargo Inicial: Assistente Inside Sales (suporte comercial)

Empresa: Brasporto Log. e Ass. Aduaneira Ltda. (Agente de cargas e despachante aduaneiro)

- Iniciei como Inside Sales, com suporte comercial completo à equipe de vendas externas, incluindo atualização de CRM, elaboração de propostas e cotações, follow-up comercial e gestão de pipeline.
- Atuação em vendas consultivas com foco em upsell e cross-sell, identificando oportunidades comerciais além da demanda inicial e ampliando ticket médio por cliente.
- Promoção para Trade Lane Development, com responsabilidade por prospecção, negociação e desenvolvimento de novos agentes internacionais para geração de Routing Orders nas principais rotas Asia, Europa e EUA.
- Primeiro profissional da empresa na função de Trade Lane a atingir metas comerciais e conquistar comissionamento por performance.

Cargo: Assistente de Pricing – (Ago/2016 – Ago/2018)

Empresa: Brazil Wind Log. Ltda. (Agente de cargas e despachante aduaneiro)

- Início de carreira em Freight Forwarding com atuação em pricing multimodal (aéreo, marítimo e rodoviário) para operações de importação e exportação.
- Elaboração, análise e gerenciamento de mais de 30 cotações diárias, garantindo agilidade comercial, competitividade tarifária e suporte estratégico às demandas operacionais e comerciais.
- Desenvolvimento de base técnica em negociação logística, composição de custos, relacionamento com fornecedores e suporte a processos internacionais.

Cargo: Analista de Importação e Exportação – (Jul/2013 – Jun/2016)

Empresa: Hydac Tecnologia Ltda. (Soluções hidráulicas e técnica de fluídos)

- Gestão completa de operações de comércio exterior, atuando em todas as etapas do processo: negociação de pedidos, planejamento de embarques, cotação do transporte internacional com o agente de cartas, coordenação do embarque, desembaraço aduaneiro e acompanhamento até a entrega final.
- Coordenação de purchase orders, bookings, follow-up de embarques e emissão de documentação comercial e aduaneira (DI, NCM, certificados, packing list, invoices e Shipping Instructions), assegurando conformidade operacional e documental.
- Padronização de Shipping Instructions, checklists documentais e processos de follow-up em ERP, reduzindo aproximadamente 25% de retrabalhos documentais e 15% no tempo médio de fechamento operacional.
- Desenvolvimento de controles para custeio, margem e análise comparativa de fretes, com automação de cálculos que reduziu em até 30% o tempo de elaboração/análise de cotações complexas e contribuiu para aumento de até 15% na taxa de conversão de propostas.
- Análise de custos logísticos, fretes internacionais, taxas e indicadores de performance (KPIs), com foco em otimização de processos, eficiência operacional e controle de custos na cadeia internacional.

Cargo: Estagiário de Comércio Exterior – (Dez/2011 – Jun/2013)

Empresa: B. Grob do Brasil (Máquinas operatrizes, centros e soluções de usinagem)

- Suporte às rotinas de comércio exterior, incluindo acompanhamento de processos de importação/exportação, organização documental e interface com áreas internas e fornecedores externos.
- Apoio em atividades administrativas e operacionais ligadas a logística internacional, prazos de embarque e processos aduaneiros.
- Desenvolvimento de base técnica em operações internacionais, supply chain e fluxo documental de comércio exterior.

Graduação**Universidade Metodista de São Paulo**

- Bacharelado em Administração LFE em Comércio Exterior (Concluído em Dezembro/2013)

PUC - RS

- MBA em Liderança, Inovação e Gestão 4.0 (Início: 2024 - interrompido)

Idiomas e Cursos

Inglês – nível: fluente

Espanhol – nível: intermediário

Dangerous Goods Regulations – IATA DGR - Category 3 training as per Table 1.5 of the IATA DGR – BCR - Escola de Aviação (Fev/2020)

BPADT – Boas Práticas de Armazenagem, Distribuição e Transport, ANVISA & CEIV (IATA) – RM Consultores (Fev/2019)

Sistemas e Ferramentas

- Domínio de ERP (SAP R3, CARGO WISE-CW1), TOTVS Microsiga (EIC), SIGMA, DU-E e CRM com foco em melhorias sistêmicas e automação de rotinas.
- Excel avançado (tabelas dinâmicas, PROC-V, fórmulas)

Principais Resultados e Metas Alcançadas

Otimização de processos operacionais e documentais

- Padronização de Shipping Instructions, checklists documentais e follow-up de embarques em ERP, reduzindo aproximadamente 25% em retrabalhos documentais e 15% no tempo médio de fechamento.

Otimização de processos operacionais e documentais

- Criação de planilhas de custeio e margem, análise comparativa de fretes e automação de cálculos, o que me permitiu reduzir em até 30% no tempo de elaboração/análise de cotações mais complexas e aumento de até 15% na taxa de conversão de propostas, devido assertividade e tempo.

Desenvolvimento e consolidação de Trade Lanes

- Atuação no desenvolvimento de rotas estratégicas (Ásia, Europa, EUA) com negociação direta com agentes internacionais. Redução média de 40% nos custos de fretes em embarques estratégicos, devido ao bom relacionamento e aumento de até 20% no volume embarcado em Routing Orders.

Economia em taxas locais de importação

- Renegociação de taxas locais de coloaders, cia áreas e rebate de terminal, trazendo até 15% de redução.

Comissão por atingimento de metas

- Historicamente fui o primeiro tradelane da empresa a atingir as metas de vendas e assim ser comissionado.
- Como executivo de vendas, construí uma carteira de clientes “do zero”, alcançando média superior a 60 embarques mensais, com mais de 20 clientes ativos por mês.
- “Top1 novos clientes” em diferentes meses como executivo de vendas.