

OBJETIVO: Analista de Compras

APRESENTAÇÃO

- Experiência em compras estratégicas; gestão das demandas, *postponement* e gestão de contratos;
- Perfil estratégico e resiliente; focado em redução de custo, alternativas avançadas e viáveis de materiais e de serviços e administração das demandas com os *stakeholders*;
- Efetiva experiência na administração e gestão de negócio próprio, com geração de resultados financeiros atrativos por 6 anos;
- Facilidade em comunicações com todos os níveis das organizações em função de minha forte cultura em bons relacionamentos buscando o melhor atendimento das estratégias empresariais e geração de resultados;
- Em todas as empresas em que atuei e em meu negócio próprio, desenvolvi elevada motivação com todos os envolvidos com o objetivo de desenvolver sinergia para inovação e geração de resultados;
- Perfil analítico e facilidade com o uso de ferramentas empresariais para geração de relatórios com visão estratégica e gerencial;
- Realização de compras baseado em orçamento e análise de fluxo de caixa;
- Mestrado em economia com vivência internacional e sólidas habilidades em análise de dados, com foco em negociação.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

DPS Sistemas - Set/25 a Atual

Consultor Esporádico

- Prestação de serviços pontuais de consultoria, voltados para análise de contratos jurídicos e comerciais, para apoio ao departamento jurídico das empresas: Alfa Sistemas, DMS e EletroNuclear.

OGGI Sorvetes – Distribuidora - Fev/19 a Julho/25

Sócio Empreendedor

- Negociação com fornecedores, gestão dos contratos de reposição dos estoques e administração do inventário;
- Gestão financeira, orçamentária e administração do fluxo de caixa, com tratamento diário dos encaixes e desencaixes;
- Administração bancária com captação e aplicação de recursos, bem como gestão dos títulos a pagar e a receber;
- Definição das regras de reposição dos estoques e análise das oportunidades para decisão do volume de compras;
- Gestão de marketing e uso dos aplicativos para fortalecimento do e-commerce e canais de comunicação com os clientes;
- Administração da marca e do relacionamento com o franqueador, tendo promovido e ampliado as vendas a partir do desenvolvimento de proximidade com os clientes e do uso das redes sociais para divulgação dos produtos e promoções;
- Fechamento mensal com a atualização das vendas, despesas, custo do produto vendido (CPV) e apuração dos resultados do exercício (DRE), bem como projeção do fluxo de caixa para o próximo período;
- Gestão direta da equipe fixa e contratação de mão de obra esporádica, com a geração mensal da folha de pagamento, registro de entradas e saídas (ponto), bem como envio mensal dos registros para a contabilidade.

Metalfrío Solutions S/A – Out/16 a Fev/19

Comprador de Indiretos (Materiais e Serviços)

- Responsável pela compra das áreas corporativas, com TI e RH representando 70% do faturamento de indiretos;
- Realização de compras estratégicas de hardware e software com volumetria de 90% na unidade de SP;
- Negociação com grandes players de TI desde compra de serviços na implantação de software, consultoria de TI e de sistemas e cloud, bem como hardware disco HD, datacenter físico, computadores, impressoras, equipamentos, etc;
- Negociação de convênio médico e das principais contas de facilities como aluguel de carros, restaurante corporativo, limpeza, segurança e manutenção predial, além de ser responsável em manter a conformidade com Segurança do Trabalho;
- Aplicação de metodologia MLA com foco em redução de custo e auditoria;
- Uso intensivo do sistema Totvs na gestão de compras e na gestão de contratos;
- Análise da carteira de fornecedores e acompanhamento do faturamento através de planilha BI;
- Acompanhamento mensal de indicadores econômicos;
- Gestão dos clientes internos e análise comercial e técnica de contratos com suporte das áreas técnica, jurídico, contábil, financeiro e fiscal.

Decathlon – Ago/13 a Nov/14

Analista de Compras, Produtos e Abastecimento

- Definição do mix de produtos;
- Negociação com fornecedores baseada em aspectos técnicos;
- Manutenção do OTB "open to buy" da categoria;
- Análise dos resultados econômicos da oferta de produtos;
- Gestão das compras dos produtos, garantindo disponibilidade e rentabilidade;
- Antecipação de ações para o comércio local;
- Definição e comunicação das previsões de compra;
- Comunicação interna e externa com clientes e fornecedores;
- Determinação do potencial de vendas de cada artigo selecionado;
- Confirmação da viabilidade econômica;
- Realização de política de abastecimento no contexto da política comercial;
- Precisão do referenciamento logístico dos produtos;
- Análise dos indicadores econômicos.

KPMG Risk Advisory Services – Jun/12 a Mai/13

Consultor de Governança Corporativa

- Apoio à gestão e alta administração de empresas;
- Realização dos processos de diagnóstico e modelagem;
- Identificação dos principais indicadores e direcionadores;
- Aprimoramento das estruturas de reporte e controles internos;
- Mitigação de riscos financeiros, regulatórios, de conformidade, etc;
- Questionamento das premissas adotadas para desempenho futuro;
- Pesquisa e realização de apresentações sobre temas relacionados;
- Realização de eventos voltados para Conselho de Administração, Fiscal e Comitê de Auditoria.

PREPARAÇÃO PROFISSIONAL (em paralelo à formação universitária)

CSN – Abr/11 a Nov/11

Relações com Investidores

- Análise de informações financeiras, operacionais e produção de relatórios;
- Elaboração de releases de resultados a serem divulgados ao mercado;
- Gerência do desempenho das ações da companhia, bem como da evolução de sua base acionária;
- Preparação de apresentações para acionistas;
- Estudo de boas práticas de Governança Corporativa;
- Atualização e manutenção do website de RI da empresa;
- Administração da relação da empresa junto às entidades legisladoras/fiscalizadoras do Brasil;
- Acompanhamento de estudos de mercado, junto à área de Inteligência de Mercado;
- Exposição do 21º workshop integrativo da Poli Júnior.

AIESEC – Fev/08 a Fev/10

Relações Corporativas

- Responsável pela realização de parcerias para obtenção de fundos e de eventos da organização;
- Realização de processos seletivos da AIESEC;
- Criação e implantação de processos de análise de desempenho dos membros da organização;
- Mapeamento e prospecção de mercado;
- Visita aos parceiros e clientes para follow up de todo o processo de negociação, da abertura ao fechamento;
- Apresentação de material, formalidades administrativas, cartão de visita e portfólio ao cliente;
- Acompanhamento do desenvolvimento dos trainees;
- Realização do programa de estágio em Kocaeli na Turquia onde trabalhei em projeto social conhecido como "Break up the Barriers", dedicando-me inteiramente a ajudar crianças com deficiência física e mental de novembro de 2009 a fevereiro de 2010, assimilando o básico da língua turca.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Mestrado em Economia – Concluído em Julho/2016 - PSME – Paris 1 Panthéon Sorbonne
- Curso Superior de Economia – Concluído em Junho/2013 - PUC – Pontifícia Universidade Católica

IDIOMAS

- Português;
- Inglês fluente (Proficiência certificada pelo TOEFL. Número de registro: 000000023388324);
- Francês fluente; (Proficiência certificada pela Universidade de Paris Panthéon Sorbonne)
- Italiano avançado;
- Espanhol intermediário.

TECNOLOGIA

- Softwares de Gestão Empresarial (Totvs, SAP HANA, NextSoft, Linx, C-Plug, BW, First, Stores)
- Pacote Office Avançado (Excel, Word, Power Point)
- Power BI
- Software de Econometria (Stata)

ATIVIDADES COMPLEMENTARES

- Curso de Técnicas de Negociação – Certificado IFRS – Dezembro 2024.
- Curso de Geopolítica – Certificado IFRS – Dezembro 2024.
- Curso de Power BI – Certificado UNOVA – Abril 2024.
- Curso de Como Definir Preço de Venda – Certificado SEBRAE – Maio 2023.
- Curso de Gestão Financeira – Certificado SEBRAE – Maio 2023.
- Dissertação de mestrado sobre relação entre crescimento econômico e educação nas economias asiáticas, bem como estudo econométrico sobre exportação e crescimento econômico nas economias mundiais no período 2015/2016.
- Orador convidado para cerimônia de colação de grau das turmas de Economia em 2014.
- Carta de recomendação de professor do curso extracurricular de Economia do Investimento – destacando-me como um de seus cinco melhores alunos em termos de conhecimentos, habilidades e características pessoais.
- Participação de treinamento de Auditoria da Ernst&Young com carga horária de 40 horas em Maio de 2012.
- Responsável pela Monitoria de Microeconomia: suporte ao professor, esclarecimento de dúvidas de alunos e preparação de exercícios para provas no quinto semestre da faculdade.
- Curso extracurricular de Elaboração de Plano de Negócios, definindo as estratégias de marketing, o plano financeiro e todas as exigências da minha empresa, baseado no livro Um Mundo sem Pobreza, durante o quarto semestre da faculdade.
- Mapeamento da crise financeira de 2008 interpretando as correntes do pensamento econômico bem como seus precursores.
- Curso de Recrutamento e Seleção da Cia de Talentos em 2008.
- College of Career Advancement – Dublin – Irlanda - Fevereiro a Julho de 2006 – Certificado em Business English.
- Reconhecimento da diretoria do Hard Rock Café Dublin com o recebimento do broche TCB “Taking Care of Business” em 2006 evidenciando espírito de liderança.
- Sainte-Marie – Huy – Bélgica – de 2004 a 2005. – Ensino médio em colégio católico e aprimoramento de idiomas: francês, inglês, espanhol e italiano.
- Intercâmbio Europeu realizado na Itália em 2003.