



Wellington Calazans dos Santos

Compras – Procurement – Sourcing – Contratos – Negociação – Plano de Redução de custos



wellington.calazans@hotmail.com



wellington.calazans1983@gmail.com



Santos – SP



São Paulo - SP



+55 (13) 991196746



Português – Nativo



Inglês - Fluente



Espanhol - Fluente

APRESENTAÇÃO

Profissional com atuação na área de Compras desde 2003, Graduação em **Logística e Supply Chain e MBA em Marketing Estratégico - Negociações, Inglês e Espanhol fluentes.**

Experiência em todas as etapas de **Strategic Sourcing, CAPEX**, Projetos, Compliance, Accountability, reestruturação de departamento, Contratos e técnicas de negociação.

Dentro dos segmentos: Varejo, TI, Alimentício, Óleo & Gás, Têxtil, Químico, Petroquímico, Farmacêutico e Industrial de forma generalista, vivência em Compras CAPEX, OPEX, MRO, TI, OPME, FACILITIES, sendo o **CAPEX o ponto forte.**

Atuações internacionais: UK, Singapura, Venezuela e USA.

Residente em Santos-SP, com disponibilidade total de Viagens e mudanças de localidade.



FORMAÇÃO ACADÊMICA

MBA – Marketing Estratégico – Negociações-2010 - Unimonte

Graduação – Logística & Supply Chain-2007 - Unimonte



CURSOS COMPLEMENTARES

INSPER – Gestão de Operações – Em andamento - 2019 **Scotwork** – Negotiation Skills-2017

FGV – Gestão de Compras e Supply Chain – 2014 **FGV** – Gestão de Contratos em Projetos-2013

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL



COFCO INTERNATIONAL – PROCUREMENT BRASIL - CAPEX – PROJETOS – MAR 2022 - ATUAL

Responsável pelas negociações de projetos, CAPEX, em específico e de maior relevância, o STS11.

Projeto de expansão, via concessão portuária, situado em Santos-SP, para aumentar a capacidade de produção de um dos maiores terminais de commodities do Brasil. Gerenciamento de demandas para atender ao projeto, negociações de grandes pacotes de projetos, aplicação de Strategic Sourcing, reports para a presidência. Focado em equipamentos portuários e serviços em geral, com spend aproximado anual de R\$ 1,5B.



ATA TENSOATIVOS – PROCUREMENT – CAPEX – NOV 2021 – MAR 2022

Negociações de demandas e contratações de rotina de compras, CAPEX, OPEX. MKT, MRO, Terceirização, químicos, importações, TI e Civil. Ferramentas de procurement, Sourcing, TCO e Power BI, KPIs. Organização, reformulação de departamento organizacional.



GRUPO PROMARCAS – PROCUREMENT – MAR 2021 – NOV 2021

Gerenciando todo departamento de negociações estratégicas da Bardahl, Procurement. Setores de MKT, eventos, congressos, workshops, Combustível, petróleo, químicos em geral.

Grandes contratos e negociações estratégicas.



GRUPO UNIPAR – PROCUREMENT – JAN 2020 – NOV 2020

Responsável pelas carteiras de MRO - Serviços externos, criação de procedimento de saída de materiais e equipamentos e seus respectivos fornecedores, TI, licenças, contratos, Negociação com fornecedores, controle de categoria via Power BI, prospecção de fornecedores, análise de carteira x negociação (Saving)



ACCENTURE – COORDENADOR DE EQUIPE – PROCUREMENT E ADM - JAN 2019 – DEZ 2019

Suporte ao cliente em Compras estratégicas, formalização de Requisições de compras, tipos de requisições, Reports, Gestão de equipe, automação de compras, avaliação de risco e planos de ação a curto e longo prazo, contato direto com cliente, Reportando nível LatAm. Cliente do segmento de energia..



VOPAK S/A – SUPERVISOR DE EQUIPE – PROCUREMENT – FEV 2017 – OUT 2018

Gestão de compras estratégicas, contratos de fornecimento de equipamentos industriais e contratação de serviços em geral, gestão de expansão EPC, gerenciamento dos processos de CAPEX, OPEX, MRO, TI (hardware, software, migração de dados, implantação de ERP, Automação, Inteligência artificial), Facilities (viagens, patrimonial e predial), Químicos, Coating, Solventes e compras spots. Gestão de pessoas, treinamentos, Sourcing, formulação de processos e melhorias, contratos Globais, Sinergia entre unidades de diferentes localidades. Estratégias de negociação, Strategic Sourcing, TCO, Compliance e Accountability.



MALWEE MALHAS – COMPRADOR SÊNIOR – FEV 2016 – FEV 2017

Gestão de solicitações dos clientes internos para o gerenciamento de novos contratos e melhorias nos contratos existentes (MRO) (Facilities-Viagens), gerenciar desde a prospecção de potenciais fornecedores, até a conclusão e andamento do contrato, prospecção de fornecedores nacionais e internacionais, manutenção de equipamentos industriais, Demandas de TI de forma generalista (TI-software, sincronização tributária, equipamentos, hardware e contratação de consultorias), reparo de equipamentos, Químicos, Solventes, Isocianatos, Coating e serviços de usinagem. Em todas as etapas eram usadas às metodologias "Strategic Sourcing" e "TCO".



TOYO MODEC INTERNATIONAL – COMPRADOR PLENO – JUN 2013 – JAN 2016

Gerenciar a demanda por solicitações e necessidades de navios (FPSO) das bacias de Santos - SP e Campos - RJ, equipamentos e serviços de contratação em geral, Compras TI (Softwares de automação, tecnologia VOIP, equipamentos, periféricos, contrato de outsourcing de impressão, telefonia, Software & Hardware, CAPEX, OPEX e MRO, Painting Services, Solventes, Coating, Isocianatos, Compras Internacionais, elaboração, manutenção e melhoria de contratos de fornecimento de materiais e provisões de serviços.

Negociações de grandes pacotes de determinadas linhas de equipamentos e serviços offshore.



SANTISTA AMBIENTAL - COMPRADOR DE SERVIÇOS – FEV 2012 – FEV 2013

Comprador de itens para a prestação de serviços realizados no Porto de Santos, voltados para a cadeia de meio ambiente, locação de equipamentos, compra de caçambas de resíduos, licenças em órgãos regulatórios, gestão de contratação de mão de obra qualificada, elaboração de toda documentação exigida por órgãos competentes, contratos e negociações em licitações CRCC / PETRONECT.



MONDELEZ INTERNATIONAL – REPOSITOR DE DEMANDA – JUN 2007 – ABR 2011

Condução e gerenciamento de RFQ'S e seus respectivos BIDS, e-sourcing, Gerenciamento das demandas MRO, prospecção de fornecedores e manutenção de fornecedores ativos. Implantação de Strategic Sourcing e metodologia de SLA's. Responsável por projetos em novas unidades em diversas localidades.



GRUPO PÃO DE AÇÚCAR – REPOSITOR DE DEMANDA – NOV 2003 – JAN 2007

Responsável pela categoria de bebidas, Vinhos e Destilados, negociação e atendimento a vendedores de cada marca presente nas unidades do grupo. Análise de estoque, análise de venda futura, estoque de segurança, criação do projeto "Ruptura Zero".