|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| **VITOR EMANUEL B. MONTEIRO** |

 |

rua JOSEPH ZOGAIB, 259 – ap 402, PRAIA DA COSTA, VILA VELHA - ES

tel: (21) 99597-3949

VIÚVO, 56 anos

VEMONTEIRO1@GMAIL.COM

OBJETIVO

Novos desafios profissionais - interesse pelas áreas Comercial, Planejamento ou Administrativa.

Destaco ao longo da minha vivência profissional o desenvolvimento de competências como planejamento, implementação de novos processos, organização e gerenciamento de pessoas, negociação, vendas e fidelização de clientes.

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**Maio/1986 – março/1991 Castrol do Brasil DiretoriaTécnica/Laboratório**

Atuação em atividades na área técnica de lubrificação:

* Atuei como Químico de Desenvolvimento de Produtos, Químico Analista na área de Controle de Qualidade e na avaliação de produtos e performance. Prestava suporte técnico para as equipes de vendas em todo Brasil, bem como das avaliações de performance no campo (pós-venda).

**Maio/1991 – fevereiro/1993 Denar Química Analista Controle de Qualidade**

Empresa do ramo químico que fabricava ácido sulfônico. Na DENAR trabalhei até o encerramento de suas atividades no Rio de Janeiro.

* Realizava análises de controle de Qualidade para atendimento à Produção e desenvolvia melhorias no processo de fabricação do ácido sulfônico.

**Fevereiro/1994 – junho/2016 IPIRANGA Técnica/Planejam. e Marketing/Comercial**

Iniciei minha carreira na IPIRANGA na área técnica, como Químico. Posteriormente, assumi uma posição na área de Marketing Comercial/Mercado Consumidor. Continuei atuando no Mercado Consumidor, agora no campo (externo), inicialmente dando suporte técnico a equipes de vendas e posteriormente assumindo a venda direta. Atendia a vários mercados consumidores como Siderurgia, Mineração, Transportes de carga e passageiros e Industrias em geral. Abaixo descrevo as principais funções exercidas.

Área Técnica:

Como Químico Analista, analisava as matérias primas e os óleos e graxas produzidos.

Ainda dentro do Laboratório passei a atuar na área de AT- Assistência Técnica (pós-venda), liderando uma equipe de três analistas de AT. Na mesma época fiquei responsável por trabalhos externos como avaliação de performance e do projeto de modernização do programa de FILTRAGEM.

Com o sucesso do projeto fui convidado para trabalhar na área de Marketing Comercial/Mercado Consumidor;

Marketing Comercial/Mercado Consumidor:

Trabalhava para melhorar a qualidade das vendas e alavancar novos volumes levando as áreas envolvidas a melhorarem os serviços de transporte, logística, previsão de vendas e fabricação.

Introduzi a fidelização de clientes consumidores com regras claras de reajustes e fórmulas paramétricas.

Internamente passei a ser referência nos mercados de Algodão, Sucroalcooleiro, Construção Civil, Ferroviário, Mineração, Siderúrgico, Industria de Plásticos entre outras. Conhecendo bem os mercados passei a melhorar os serviços e a criar soluções inovadoras;

Participava diretamente de grandes negociações, citando como exemplos: SLC AGRÍCOLA, VANGUARDA AGRO, COSAN, U&M, ODEBRECHT, CAMARGO CORREA, OAS, JSL (JÚLIO SIMÕES LOGÍSTICA), AGCO, USIMINAS, CSN, GERDAU, ARCELORMITTAL, THYSSSENKRUPP CSA, MRS LOGÍSTICA.

Além disso era o responsável pelo atendimento comercial à VALVOLINE no Brasil.

Mercado Consumidor (externo)

Inicialmente assumi a função de Assessor Técnico/Comercial. Atuava nos Estados do NE e nos estados do RJ, ES e parte de MG.

As principais atribuições eram desenvolver novos clientes, criar soluções voltadas para fidelização e a fechar novos negócios, além de dar suporte técnico em combustíveis e lubrificantes.

Posteriormente assumi uma nova Assessoria Comercial para cuidar exclusivamente dos clientes do mercado siderúrgico, com o propósito de melhorar a participação da Ipiranga neste mercado.

Passei então a ser responsável pelo relacionamento comercial com os grandes grupos siderúrgicos e suas áreas de mineração: CSN, USIMINAS, ARCELORMITTAL, THYSSSENKRUPP CSA e GERDAU.

**Julho/2019 VM CONSULTORIA EMPRESARIAL**

Desenvolvo soluções e melhorias na gestão das contas mais relevantes das empresas, buscando parceiros e fornecedores na busca por economia e modernidade.

Realizo serviços de avaliação, orientação e monitoramento dos preços acordados, além de parcerias nas áreas administrativa e tributária.

###### FORMAÇÃO ACADÊMICA

1983 – 1985 Colégio N. S. da Penha

* Curso Técnico em Química

1994 – 1997 Faculdade Souza Marques

* Bacharel em Química Industrial

**IDIOMAS**

* Inglês, italiano e Espanhol técnicos.

**INFORMÁTICA**

* Domínio avançado das ferramentas do pacote Office – Microsoft (Word, Excel, PowerPoint e Internet).

CONSIDERAÇÕES

Tenho como principais características profissionais o empreendedorismo e o desenvolvimento de excelentes relacionamentos com meus clientes e pares.