

▶ O que o recrutador quer
ver no seu currículo



O que as empresas querem

Um profissional que...

- Seja capaz de gerar resultados em ambientes adversos
- Seja agressivo na medida certa
- Não se intimide com os obstáculos
- Não corra riscos desnecessários
- Seja dinâmico
- Tenha capacidade de autogestão
- Esteja atualizado

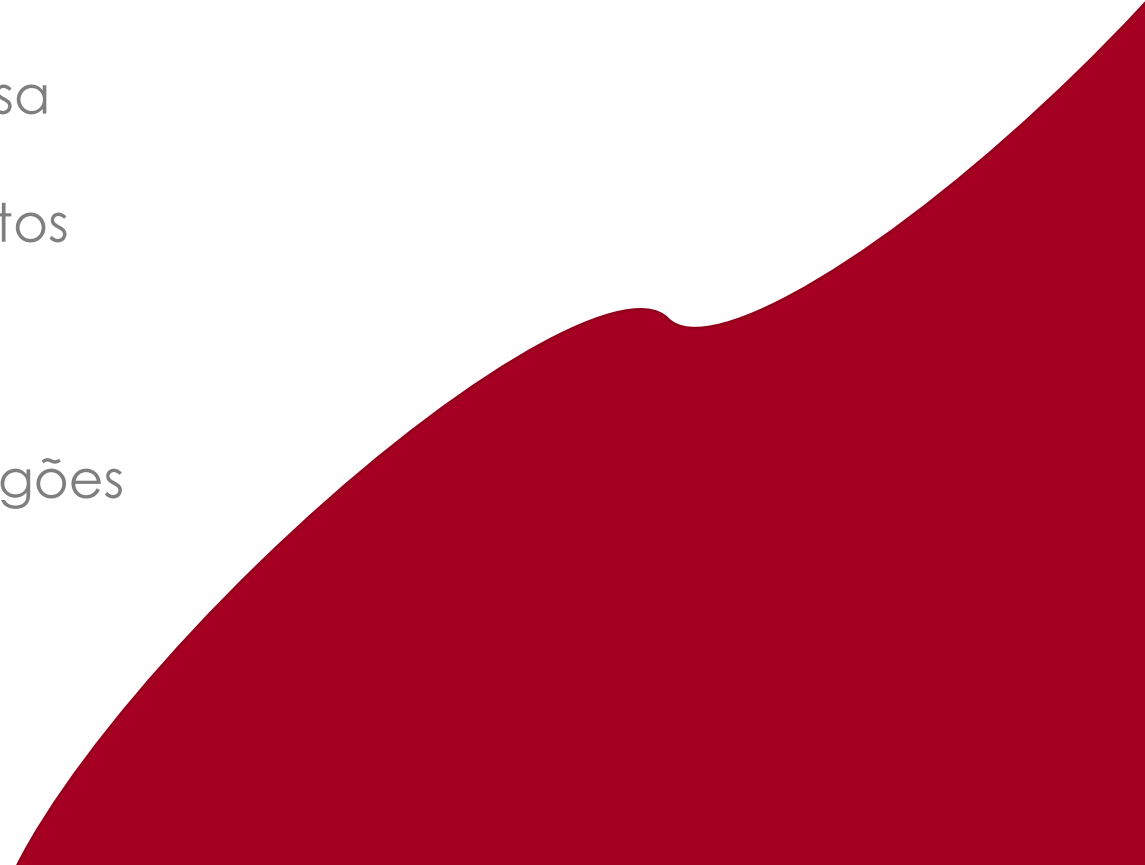


Currículo





Currículo

- Ter um design limpo e fácil de ler
 - Não ser muito extenso (ideal: duas páginas)
 - Apresentar cronologia inversa
 - Mostrar resultados dos projetos
 - Possuir palavras-chave
 - Evitar usar abreviaturas e jargões
 - Sem erros de português
- 

Currículo

- ❑ Números – colocar resultados quantitativos.
 - Exemplos: redução de custos; incremento de carteira; pessoas treinadas; budget gerenciado, etc.



inglês Gestão de projetos
fluente Marketing **PMI**
digital Atendimento ao consumidor

- ❑ Palavras-chave
 - Palavras relacionadas às suas responsabilidades.

Currículo

Experiências curtas podem ser incluídas no currículo? **SIM**

- Podem ser incluídas experiências com três meses ou mais.

Telefone: +55 11 94442-
 Email:
 Endereço: Rua
 São Paulo – SP – BRAZIL
 CEP
 Skype e LinkedIn:

Anos, brasileiro, solteiro, com mobilidade para viagens e realocação

OBJETIVO: POSIÇÃO DE GERÊNCIA NAS ÁREAS CORPORATIVA, MARKETING E VENDAS NO SETOR AEROSPACIAL OU DE AVIAÇÃO CIVIL

Formado em MBA em Aeronáutica com excelente performance acadêmica em marketing e vendas. Carreira consistente com mais de 12 anos de experiência em empresas brasileiras e multinacionais. Mais de três anos de experiência em marketing e vendas. Dinâmico, empreendedor, gosto pela liderança, oportunidades de desenvolvimento, treinamento e desafios.

RESULTADOS

- Superou a meta de vendas em:
 - 200% (Jan. a Set. 2013)
 - 205% (2012)
 - 120% (2011)
- Venceu o Aon High Potential 2010
- Ganhou bolsa no Insper e Hapnot

COMPETÊNCIAS

- Vendas Internacionais
- Pesquisa de Mercado & Concorrência
- Liderança de Equipes
- Gestão de Projetos
- Gestão de Fornecedores
- Gestão Multicultural

IDIOMAS

- Inglês Fluente
- Francês Avançado
- Espanhol Avançado

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- 2013-2014** MBA em Aeronáutica pela TBS (Toulouse Business School), dedicação integral, plano de negócio em aviação executiva
- 2008-2009** Pós-graduado em Finanças pelo INSPER, Certificate in Financial Management (CFM-22)
- 2000-2004** Bacharel em Administração de Empresas e Marketing pela ESPM-SP
- 1999-2000** Ensino Médio em Programa Internacional de Intercâmbio pelo Hapnot Collegiate no Canadá

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL INTERNACIONAL

- 2014-2014** Airbus – Trainee, reporte para o líder de Marketing e Vendas de Aplicativos para Linhas Aéreas
 Toulouse, FR
 - Aplicou o primeiro efetivo estudo de mercado e concorrência sobre aplicativos para manutenção de aeronaves
 - Acessou prospectos e clientes para entender suas necessidades em aplicativos para esse fim
 - Expandiu o conhecimento sobre a concorrência e tendências de mercado
 - Forneceu informações precisas e claras para as especificações dos futuros produtos Airbus
- 2011-2013** Aon – Gerente de Novos Negócios Internacionais, reporte para Vice-Presidente de Vendas
 Sao Paulo, BR
 - Alavancou as vendas de benefícios e capital humano para as multinacionais.
 - Estabeleceu processos nas empresas que iniciaram operações no Brasil ou originadas de fusões e aquisições
 - Criou e negociou soluções inovadoras agregando valor ao cliente
 - Estabeleceu novos padrões nos processos de definição, cotação e implementação de benefícios
- 2009-2011** Aon – Coordenador/Analista III, reporte para a Diretoria Internacional
 Sao Paulo, BR
 - Liderou a área de benefícios globais para todas as contas globais no Brasil
 - Ganhou o programa Aon High Potential 2010 – missão em Chicago – desenvolveu benchmarking para mais de 10 países
- 2008-2009** Aon – Analista II, reporte para o Gerente de Benefícios Globais
 Sao Paulo, BR
 - Reduziu os reajustes de prêmio e assegurou a continuação e implantação de programas de seguro e benefícios
 - Identificou passivos na avaliação de empresas, processos de harmonização e acesso às práticas de mercado
 - Definiu estratégias, organizou e executou o evento de Global Benefits em novembro de 2008.
- 2006-2008** Aon – Analista I, reporte para a Gerente de Previdência Complementar
 Sao Paulo, BR
 - Definiu, cotou, estruturou, implantou e comunicou novos planos de previdência complementar.
 - Liderou reuniões, apresentações e conferências telefônicas para diversos clientes em diferentes idiomas
 - Cortou prêmios em contratos de alta sinistralidade e renovou contratos.

OUTRAS EXPERIÊNCIAS

DTS Latin America (TI), Itaú Unibanco (Banco de Investimento) e British & American (Educação).

TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (TI)

Pacote MS Office, Lotus Notes, Salesforce, Outlook e Internet Explorer

INTERESSES

Fabricantes de aeronaves e automóveis, leasing de aeronaves, carros antigos, natação, ciclismo, corrida, triathlon e cinema.




CURRICULUM VITAE

94294 - Jardim das Acácias, S
Curriculo Lattes: [redacted]

OBJETIVO

Atuar na área de Marketing com foco em Planejamento e Desenvolvimento de Campanhas.

FORMAÇÃO

- Doutorando em Psicologia Social – Universidade Federal de Pernambuco
- MBA Administração de Marketing e Comunicação – Universidade Federal de Pernambuco
- Bacharel em Administração – UFRJ - 1996

EXPERIÊNCIA
ION TV – out/14 ... – Coordenador de Programação

- Relacionamento com programadoras de canais e negociações de custo de canal, negociação por financeiro;
- Desenvolvimento e gestão de campanha de alcance de triplicação da Base de assinantes em Premiere Combate e Premiere Futebol Clube);
- Planejamento Estratégico de Produtos para 2015;
- Elaboração de métricas para avaliação de desempenho;
- Negociação de contratos de fornecimento;
- Gestão de contrato com as programadoras de TV;
- Apuração de custos de programação e emissão;
- Desenvolvimento de produto e precificação;
- Estratégia de comercialização de produtos;
- Relacionamento com as áreas de Marketing, TV e Rádio;
- Desenvolvimento de campanhas promocionais;
- Ação conjunta com Marketing para alinhamento;
- Atendimento à área de Relacionamento Interno;
- Desenvolvimento de material de Treinamento;
- Aplicação de Treinamento presencial;
- Atualização do site com informações sobre programação;
- Inteligência de Competitiva (indicadores operacionais);
- Planejamento para desenvolvimento e lançamento de produtos.

TPRINT (PROMOTÊXTIL) – ago/13 - out/14 – Coordenador

- Desenvolvimento de materiais promocionais e marketing;
- Desenvolvimento de campanha de marketing digital;
- Prospecção, seleção e qualificação de fornecedores de comunicação, promovendo revisão dos processos;
- Negociação e contratação de fornecedores;

- Realização de ações estratégicas visando alavancar o volume de vendas (promoções, campanhas de incentivo de vendas e implementação de políticas de preços diferenciadas);
- Desenvolvimento e gestão de produto;
- Lançamento de novos produtos dirigindo treinamento para a área de vendas;
- Analisar os resultados de campanhas;
- Elaboração de treinamento e materiais;
- Gestão da verba de Marketing, incluindo a distribuição da verba;
- Medição da produtividade da equipe;
- Contato com fornecedores de materiais;
- Suporte na elaboração de feiras e eventos;
- Acompanhamento das atividades de vendas;
- Gerenciamento da área de Sistemas e TI;
- Integração de todas as suas áreas;
- Revisão de custos e precificação;
- Atribuições de RH: elaboração de processos de seleção;
- Atenção à infra-estrutura da empresa.

SIM TV (BAND) – abr/11 – abr/2013 – Coordenador

- Responsável pela estratégia de programação;
- Revisão de custos;
- Inteligência Competitiva / Mapeamento;
- Campanha de reposicionamento de produtos;
- Atualização do site com informações;
- Inteligência de Marketing (indicadores operacionais);
- Gestão de equipe de desenvolvimento;
- Atuante no plano de ação para Desenvolvimento;
- Treinamento de colaboradores em Marketing;
- Planejamento, desenvolvimento e execução;
- Relacionamento com programadora de canal, negociação para empacotar para revisão de fluxo financeiro e emissão;
- Reports para as programadoras e emissão;
- Acompanhamento do fluxo financeiro;
- Planejamento de migração de assinantes;
- Elaboração de métricas para avaliação de desempenho.

TPRINT- jul/09 - maio/10 - Coordenador

- Planejamento da Comunicação de Marketing;
- Criação de peças como folder, cartolina;
- Projeto de lançamento de novo site;
- Renovação da logo e reposicionamento;
- Relacionamento com agências de publicidade;
- Negociação para atualização do site;
- Revisão da tabela de preços;
- Gestão de produto;
- Recrutamento e Seleção;
- Responsável pela infra-estrutura de TI;
- Assistência à Diretoria na criação de processos.

Mundo Alfa – junho/09 - Consultor

- Projeto de consultoria em gestão de custos e desenvolvimento de informes gerenciais.

Ponto Frio (Globex Utilidades S/A) – jun/08 – maio/09 - Especialista em Compras Indiretas e Contratos

- Coordenação dos processos de licitação, contratação e compra na pasta de obras (lojas novas e reformas);
- Planejamento, contratação e compra de obra civil, letreiros, mobiliário e comunicação visual;
- Supervisão do projeto DNJá (identidade institucional em lojas);
- Seleção e qualificação de fornecedores via RFP;
- Administração de contratos com fornecedores;
- Elaboração de mapas de acompanhamento e cronogramas de execução de serviços;
- Acompanhamento dos processos de padronização;
- Busca de novos fornecedores e novos materiais para campanhas de Trade com fins de redução de custo e otimização de campanhas;
- Distribuição de material de marketing;
- Trabalhos desenvolvidos em obras;
- RFP para contratação de um fornecedor.

R2+M Publicidade – nov/05 – mar/06 - Coordenador

- Gerenciamento de equipe de desenvolvimento;
- Coordenação estratégica de marca e novos produtos;
- Comunicação com mídias e parceiros;
- Recrutamento, seleção, treinamento;
- Responsável pela implementação;
- Organização de programas de desenvolvimento;
- Treinamento sobre técnicas de vendas;
- Estruturação do departamento de vendas / plano de carreira;
- Revisão de processos;
- Assessoramento à Diretoria de Marketing;
- Planilha de custos.

Jolimode Roupas S/A – DULOREN

- Coordenação de lançamento de novos produtos;
- Responsável pela sincronização de informações;
- Planejamento e controle de custos;
- Acompanhamento da carteira de vendas/Políticas;
- Estratégia de Vendas/Políticas;
- Faturamento: planejamento/previsões e controles;
- Vendas: planejamento/previsões e controles;
- Preços: elaboração e análise;
- Produto: avaliação de desempenho;
- Equipe de vendas: análise de produtividade/desempenho (custos, cobertura de cotas, devoluções, cancelamentos, movimentação de PDV);
- Concurso de vendas: desenvolvimento de sistema de avaliação e premiação para a equipe de vendas;
- Negociação com grandes clientes (LASA, Carrefour, Marisa, Pernambucanas, Riachuelo, C&A).

CJL Instituto de Idiomas Ltda. – Coordenador

- Coordenação de equipe em aulas de idiomas.

- Responsável pelo recrutamento, seleção e treinamento de professores;
- Avaliação e atualização de material didático;
- Orientação para equipe de Marketing na venda do serviço;
- Organização do cronograma de eventos;
- Administração da carteira de clientes (alunos).

Jolimode Roupas S/A – DULOREN – jan/00 – jan/01 - Analista de Planejamento e Marketing

- Coordenação de lançamento de novos produtos;
- Planejamento e controle de metas/cotas de vendas;
- Acompanhamento da carteira de pedidos;
- Estratégia de Vendas/Políticas de comercialização (preços, prazos de pagamento e descontos);
- Faturamento: planejamento/previsões e controles;
- Vendas: planejamento/previsões e controles;
- Preços: elaboração e análises;
- Produto: avaliação de desempenho e ciclo de vida;
- Equipe de vendas: análise de produtividade/desempenho (custos, cobertura de cotas, devoluções, cancelamentos, movimentação de PDV);
- Concurso de vendas: desenvolvimento de sistema de avaliação e premiação para a equipe de vendas;
- Negociação com grandes clientes (LASA, Carrefour, Marisa, Pernambucanas, Riachuelo, C&A).

FICAP S/A – set/95 – fev/99 - Analista de Marketing

- Diligenciamento de concorrências públicas;
- Indicadores de Qualidade: elaboração de sistema de qualificação de desempenho da empresa;
- Elaboração de propostas comerciais para concorrências públicas e empresas privadas;
- Mapas de controles de negócios;
- Faturamento: planejamento/previsões e controles;
- Vendas: planejamento/previsões e controles;
- Market-Share: produto, linha e organizacional;
- Coordenador de implantação do Programa 5S.

IDIOMAS

Espanhol fluente. Inglês avançado. Francês básico. Vivência no exterior (Espanha e Argentina).

A solid red arrow pointing to the right, positioned to the left of the section header.

LinkedIn

- Mantenha seu histórico profissional atualizado.
- Participe de grupos de discussão.
- Faça conexões estratégicas.
- Compartilhe ou publique informações relevantes para sua rede.
- Evite discussões sobre política ou religião.

Lembre-se: é um perfil profissional.

Robert Half

Recrutamento Especializado

❑ www.roberthalf.com.br

❑ www.roberthalf.com.br/blog