

Alexsander Barros Araruna

Casado, 42 anos Tv Manoel Evaristo, 471 – Umarizal -BELEM, PA – CEP: 66050-290 (91) 3244-8115 / 98810-2503 / 98972.2200

e-mail: alex.araruna@hotmail.com **Skype:** alexararuna74

Formação Acadêmica 01/2000 - 12/2002 Curso: Administração de Empresas. Universidade: Universidade Gama Filho (Fortaleza)

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

Concessionária Yamaha - 04/2012 – 05/2013 Cargo: Gerente Geral

Reporte: Diretoria comercial

Principais atribuições:

- Gerência geral (administração, finanças, vendas, consórcio, pós-vendas, oficina, peças e acessórios) de concessionária Yamaha na cidade de Belém-PA.
- Equipe composta por 60 colaboradores.
- Recrutamento e seleção de pessoas.
- Comunicação direta com a montadora e bancos.
- Análise de carteira (clientes adimplentes e inadimplentes).
- Desenvolvimento e expansão.
- Pesquisas de mercado e concorrentes.

Yamaha Motor da Amazônia – YMDA - 03/2008 – 04/2012

11/2011 – 04/2012 - Gerente Regional – comercial para regiões norte e nordeste (MA,PI,CE,RN e PB)

Reporte: Diretoria nacional de vendas e Presidência.

Principais atribuições:

- Gerência comercial rede Yamaha > 100 concessionárias.
- Equipe composta por 02 coordenadores e 13 representantes.
- Acompanhamento de metas e objetivos.
- Apresentação e acompanhamento de resultados.
- Apoio no desenvolvimento de novos produtos.
- Desenvolvimento e expansão de rede.
- Análise e definição de investimentos regionais em ações de mercado e marketing.
- Planejamento estratégico e comercial.
- Criação, implantação e acompanhamento em ações de marketing.
- Administração de budget regional.

10/2009 – 11/2011 – Coordenador Comercial para regiões norte e centro-oeste

Reporte: Chefia nacional de vendas e diretoria comercial.

Principais atribuições:

- Coordenação comercial direta de equipes externas de representantes (Deptº de motocicletas).
- Equipe composta por 06 representantes diretos - regime CTPS.
- Definição de metas e objetivos.
- Planejamento estratégico/comercial.
- Planejamento e ampliação de rede (concessionárias).
- Pesquisas de mercado e concorrentes.

02/2009 – 10/2009 - Representante Comercial Sênior.

Reporte: Coordenador comercial

Principais atribuições:

- Consultoria direta operacional e financeira a rede Yamaha AP/AP e TO
- Planejamento de rede de concessionárias.
- Contato com financeiras e agentes autorizados.
- Planejamento estratégico comercial envolvendo a venda de motocicletas Yamaha.
- Levantamento de custos operacionais.
- Composição e análise de preços.
- Treinamentos e reciclagem de equipes nas concessionárias.
- Padronização de atendimento e procedimentos.

03/2008 – 02/2009 - Representante Pleno – Funcionário/CTPS.

Deptº de Peças e acessórios – Região norte.

Reporte: Gerente nacional de vendas

Principais atribuições:

- Atendimento direto a rede de concessionárias Yamaha em toda NO e MA.
- Avaliação e acompanhamento estatístico de resultados.
- Pesquisas de mercado.
- Criação de campanhas, visando clientes internos e externos.
- Criação e implantação de programa envolvendo distribuição direta de peças através das Rede Yamaha.

12/2007 – 03/2008 RR - Truck Center (Bridgestone-Firestone) e Recapagens (VIPAL) – Belém/PA.

Cargo: Coordenador de Vendas (Belém e interior).

Reporte: Diretor de Negócios

Principais atribuições:

- Atendimento direto à clientes da linha pesada.
- Acompanhamento das equipes de vendas interna e externa (Truck center e Recapagens).
- Distribuição de rotas.
- Coordenação de mecânicos e técnicos de campo.
- Análise mercadológica.
- Captação de novas contas.
- Reestruturação comercial.
- Definição de metas e objetivos.
- Criação de sistema de acompanhamento de vendas.
- Implantação de programa de incentivos.
- Recrutamento e seleção da equipes.

05/2005 – 02/2007 Walmarc - Distribuidora de Peças Ltda. – Belém/PA

Cargo: Gerente Comercial

Reporte: Diretor Geral

Principais atribuições:

- Planejamento estratégico comercial.
- Padronização de procedimentos.
- Definição de metas e objetivos.
- Informatização da área de vendas externas.
- Divisão dos produtos em linhas.
- Elaboração do plano de remuneração.
- Programa de expansão (abertura de filiais).
- Estudo de importação.
- Contato com fornecedores nacionais e internacionais.
- Análise e controle de custos operacionais.
- Criação de catálogo de produtos.
- Contas à receber.
- Análise e implantação de crédito e limites para clientes.

EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

- **11/2003 – 05/2005 ABL- Negócios (Consultoria em Distribuição) – Belém/PA –**
Gerente Comercial (Regional NO/NE)
- **04/2000 – 10/2003 - Madasa do Brasil – Red Bull do Brasil - Fortaleza/CE -**
Gerente Regional (CE,PI,MA,PA,AP e AM)
- **08/1998 – 03/2000 - DISPA – Fri Ribe – Fortaleza/CE -**
Gerente de Território
- **06/1997 – 06/1998 - AmBev – Unidade Cervejaria Astra – Fortaleza/CE -**
Supervisor de Vendas

Idiomas

- Inglês (intermediário).

Cursos, Palestras e Seminários:

- SEBRAE / Ce. – Fortaleza/CE. Desenvolvimento de técnicas e processos junto a área comercial.
- CLUBE DE ENGENHARIA DO CEARÁ – Fortaleza/CE. Curso técnico de Engenharia em avaliações e perícias (MÓVEIS E IMÓVEIS) junto à instituições públicas e privadas.
- CMGB Consultoria / AmBev – Fortaleza/CE. P.D.C.A. – 5S's.
- RECURSOS HUMANOS – Belém/PA. IV Congresso de Gestão com Pessoas.

Informática avançada

- Word, Excel, Power Point, Microsoft Outlook e Internet Explorer.