

Contato

11 98267-2521 (Mobile)
marcossantiago@outlook.com

www.linkedin.com/in/marcos-santos-santiago (LinkedIn)
www.signodevendas.com
(Personal)

Principais competências

Gestão de lucros e perdas
Desenvolvimento de negócios
Liderança de equipe

Languages

Inglês (Full Professional)
Português (Native or Bilingual)

Marcos Santiago

Gerente de vendas | Estratégia Comercial e Gestão de Equipe |
Varejo | Distribuição | Atacado | Nivel Sênior
São Paulo, São Paulo, Brasil

Resumo

Com uma trajetória de sucesso em liderança de vendas, atuo há mais de 15 anos gerenciando equipes e estratégias comerciais.

Minha abordagem é centrada na capacitação e no desenvolvimento contínuo de equipes de alta performance, com ênfase em negociações estratégicas e promoção de vendas. A excelência no atendimento e a habilidade em monitorar a performance da equipe garantem a implementação de planos de ação eficazes, visando o crescimento constante e a conquista de novos mercados.

Sou capaz de idealizar projetos para desenvolvimento de canais de venda.

Sou capaz de contratar, capacitar e desenvolver pessoas para formação de equipes engajadas.

Tenho vasta experiência em criação, acompanhamento e desenvolvimento de projetos comerciais focados em distribuição.

Tenho Experiência em múltiplos canais de atendimento, tendo trabalhado com as principais indústrias multinacionais.

Tenho capacidade de avaliar oportunidades inovadoras de negócios.

Meus principais pontos fortes: Orientação para resultados rentáveis / Liderança e Gestão de Pessoas / Visão Sistêmica e capacidade de Influência.

Experiência

GIGA Atacado
Gerente de vendas

fevereiro de 2022 - julho de 2024 (2 anos 6 meses)

São Paulo, Brasil

Responsável pela implantação e desenvolvimento do Canal de Vendas Externas.

Contratação e gestão de uma equipe de vendas , focada em alcançar metas mensais e anuais.

Gestão de orçamento de vendas e margem, com foco na maximização de lucros e redução de custos. Elaboração de estratégias comerciais.

Participação no desenvolvimento de relatórios do canal e aplicativo de vendas,

Grupo Pereira

Coordenador de vendas - Atacado Bate Forte

março de 2019 - fevereiro de 2022 (3 anos)

São Paulo e Região, Brasil

*Gerenciamento de equipe de representantes que realiza o atendimento a clientes varejistas atuando na distribuição de produtos das principais industrias multinacionais

*Administração de verbas comerciais.

*Monitoramento de performance da equipe e implementação de planos de ação para desenvolvimento de pessoas e resultados.

*Acompanhamento de visitas a lojas com Representantes a fim de estabelecer novas estratégias para melhor atendimento dos clientes.

*Construção de planos de negócios e calendários de ações.

*Negociação de propostas de venda, contratos e contrapartidas

*Contatação, treinamento e desenvolvimento de representantes comerciais

Lutan Distribuidora

12 anos 4 meses

GERENCIAMENTO DOS CANAIS – DISTRIBUIDORES, CONVENIÊNCIAS, ONTRADE.

abril de 2015 - novembro de 2018 (3 anos 8 meses)

Salvador e Região, Brasil

Responsável por negociações complexas em clientes potenciais, abrangendo valores elevados; fomentação de novos mercados e elaboração de planilhas relacionadas a custos, valores de venda e status da negociação.

Êxito na superação das metas de vendas em 20%, através de amplo relacionamento com os clientes, visando entender as suas necessidades e expectativas, assegurando a sua plena satisfação e com a criação de um plano dos negócios adequado ao seu perfil.

- Responsável pela contratação e treinamento dos vendedores e promotores.
- Responsável pelo gerenciamento de verba comercial negociada com a Direção.
- Responsável pela divisão e acompanhamento de metas dos vendedores.
- Responsável por criar estratégias para alcance de metas estipuladas pela empresa.
- Responsável pelo controle da conta corrente junto aos fornecedores.
- Responsável pela prospecção de novos clientes.

Equipe destaca-se pelo significativo ganho de participação no ponto de venda, aumento de rentabilidade e diversificação do mix das indústrias representadas.

Como destaque e reconhecimento ganhei alguns prêmios, destacando-se viagens para França e Itália.

GERENCIAMENTO DOS CANAIS – KEY ACCOUNT, PET ESPECIALISTA.

janeiro de 2013 - março de 2015 (2 anos 3 meses)

Salvador e Região, Brasil

Contratação e treinamento de equipe de vendas e promotores; redistribuição de tarefas, formando times de alta performance alinhado aos objetivos da organização.

Estruturação de metas; criação e condução de campanhas motivacionais, ampliando o índice de produtividade das equipes:

- Responsável pela contratação, treinamento e roteirização dos vendedores e promotores.
- Responsável pelo suporte e orientação em negociações de contrato de fornecimento com os clientes Key Account.
- Responsável por negociar condições comerciais com as indústrias representadas e clientes potenciais.
- Responsável pela prospecção de novos clientes.

Notório o aumento da participação de mercado nos canais atendidos por minha equipe.

Como destaque e reconhecimento ganhei alguns prêmios destacando-se viagens para os Estados Unidos e Caribe

GERENCIAMENTO DOS CANAIS – PEQUENO E MÉDIO VAREJO ALIMENTAR.

novembro de 2010 - dezembro de 2012 (2 anos 2 meses)

Salvador e Região, Brasil

Gerenciamento de equipe com 8 Vendedores; responsável pela distribuição das marcas Unilever e Nestlé. Nesse período, atendendo ao mercado de pequeno e médio varejo alimentar, minha equipe contribuiu significativamente para o aumento do Market Share da região das indústrias representadas. Diversos reconhecimentos e premiações decorrentes do trabalho desenvolvido tendo como destaque uma viagem para Argentina.

Vendedor

agosto de 2006 - outubro de 2010 (4 anos 3 meses)

Salvador e Região, Brasil

Responsável pela distribuição dos produtos da indústria Nestle, atendia seis cidades da região metropolitana de Salvador. Desenvolvi a área aumentando a carteira de clientes, prospectando clientes em potencial e trabalhando o mix da indústria representada. Ao final de 4 anos de trabalho, devido ao desenvolvimento, a área comportava oito vendedores.

Formação acadêmica

Universidade Salvador

Graduação Tecnológica, Gestão de Varejo · (2006 - 2009)

Unipessoa

Master of Business Administration - MBA, Gestão Estratégica de Pessoas e Aprendizagem Organizacional · (2018 - 2019)