

EDSON BREGOLATO

Rua Jorge Dodsworth Martins 185, Casa 01 - Barra da Tijuca
CEP 22.793-321, Rio de Janeiro / RJ
Tels.: Res (21) 2490-7800, Cel (21) 9931-0001
e-mail: ebregolato@hotmail.com
Twitter: Ebregolato
Facebook: Edson Bregolato

Brasileiro
Casado, 02 Filhos
41 Anos

RESUMO PROFISSIONAL

Profissional voltado à gestão e liderança de mudanças. Experiência em criação, desenvolvimento e gestão de áreas estratégicas de marketing (consumer, shopper e trade marketing), vendas, planejamento comercial, supply e planejamento financeiro e de serviços em empresa multinacional de grande porte, líder de mercado. Equipe direta de mais de 990 pessoas (+ 300 indiretos), com faturamento anual acima de US\$ 1 bilhão.

Liderança e participação direta no lançamento de produtos, campanhas e projetos que multiplicaram os resultados financeiros em até 120 vezes e ganho de 15 pontos de Mercado em 10 anos.

Gestão do processo de reestruturação e mudança em empresa familiar profissionalizada, líder do segmento, com faturamento anual superior a R\$ 830 milhões.

Formação profissional em empresa internacional de Consultoria Financeira e Auditoria.

Zamboni Comercial S. A.

Vice-Presidente Comercial

2010 - Presente

Responsável pela área composta de quatro Diretorias / Unidades de Negócio (Cosméticos / Higiene Pessoal, Alimentos, Limpeza e Food Service), compreendendo as áreas de vendas, compras, trade-marketing, planejamento, *layoutizacao* / gerenciamento de categorias, no maior atacadista especializado no Estado do Rio de Janeiro (5º maior atacadista do Brasil). Responsável também pela administração do escritório no Rio de Janeiro:

- Admitido no plano de sucessão e profissionalização da empresa, após reestruturação societária, formação de conselho profissional e governança corporativa, para liderar a implementação do projeto de planejamento estratégico 2011-2014
- Reestruturação da área comercial (compras e vendas), focada na visão de mercado e estruturada por divisão de vendas
- Revisão do portfólio e sortimento de aproximadamente 9.000 itens
- Alinhamento de estratégia, aproximação elaboração do plano de negócios com fornecedores como Unilever, Nestlé, Colgate, L'oreal, Johnson, Embelleze, Niely, Granado, Reckitt, Procter, Kimberly, Diageo, Bombril, Amparo, Kraft, Phillips, Nivea, entre outros.
- Implementação do modelo de gestão por categorias de negocio e planejamento de vendas em função das oportunidades de mercado
- Responsável pelo projeto de rentabilizacao do negocio, reposicionando margens e produtividade, através da aproximação com a industria e revisão dos processos de vendas, compras, informações e controle
- Revisão do modelo de atendimento e segmentação de mercado
- Revisão da política de estoques e gestão do fluxo de caixa / capital de trabalho
- Criação das áreas de inteligência de mercado, previsão de vendas e gestão de margens.
- Durante os dois primeiros anos na gestão, conseguiu aumentar a rentabilidade da empresa em 60%, reestruturando toda a equipe sob sua gestão e implementando um modelo de gestão mais participativo e dinâmico.
- Responsável pela retomada do crescimento de mercado, ampliação da base de clientes (8% aa) e aumento do *drop-size*
- Foi responsável pela integração entre as áreas Comercial / Logística / Finanças e Administrativo, revisando processos de negócios, além de indicadores e rotinas de gestão integrada

Diretor de Marketing e Vendas (Comercial)

2009 - 2010

Gestão de uma equipe composta por 11 gerentes sênior (comerciais, marketing, planejamento e projetos), voltada à captura de oportunidades de volume, receita, margem e market share:

- Reversão da performance de vendas, consolidando crescimento médio de 13% VS o ano anterior
- Recuperação da carteira direta de clientes, gerando incremento de 8% na base de mais de 57.000 compradores mensais
- Consolidação de resultado de ganho de *market share*, alcançando o maior patamar histórico (volume 58% e valor 68%)
- Revisão da Rotina de vendas, buscando a otimização dos modelos de atendimento e segmentação de mercado
- Otimização das estratégias de *Revenue Management*, obtendo crescimento do faturamento superior a 25% VS AA e consolidando resultado operacional recorde na operação da Cia
- Liderança no processo de gestão da demanda, otimização da frota de entrega e operação logística
- Desenvolvimento do plano de capacitação dos promotores, vendedores e supervisores de vendas, através de um programa de formação estruturado com avaliações de absorção e material de referência
- Novo Modelo de Execução, melhorando a disponibilidade de produtos, o *share* de exposição
- Aumento da presença das marcas e embalagens, através da execução do ponto de venda e implantação da fotografia de sucesso e de materiais nos clientes
- Inovação em produtos, modelos de atendimento (presença física, telefone, internet), e Relacionamento com Clientes
- Negociações políticas, relações públicas e com a imprensa
- Acumulo das lideranças das áreas de marketing e assistência técnica

Diretor de Marketing e Ativos de Mercado

2006 - 2009

Responsabilidade direta por toda a estratégia de mercado (marketing regional, consumidor, comprador (shopper), ponto de venda (trade) e força de vendas) para as categorias de bebidas -refrigerantes, cervejas, águas minerais, purificadas, saborizadas, sucos, chás e energéticos, além da assistência técnica/pós venda da Cia:

- Responsabilidade pelo desenvolvimento do Mercado com execução segmentada e equipe de vendas capacitada
- Incremento da Margem de Contribuição, Cobertura e Participação de Mercado (volume e valor)
- Criação de Valor e Fidelização às Marcas de todas as categorias (Lançamento de mais de 10 marcas novas)
- Expansão do foco estratégico da Cia, buscando a entrada e liderança em categorias de novas bebidas (Sucos, Bebidas Mistas, Energéticos, Águas Saborizadas, Chás)
- Gestão das verbas de publicidade superiores a MMR\$ 110, merchandising, mídias, atividades de mercado e acordos comerciais.
- Gestão de Agências, Desenvolvimento de Imagens, Matérias e Campanhas (Promocionais, Natal, Copa, Páscoa, etc)
- Responsabilidade por todas as atividades de instalação de 30.000 equipamentos, manutenção de outros 30.000, recolhimento e rentabilização de ativos de mercado (geladeiras, chopeiras, garrafas, garrafeiras)
- Relacionamento constante com as empresas parceiras de negócio (Coca-Cola Company, Cervejaria Femsas / Heineken e outras empresas do Sistema Coca-Cola)
- Responsabilidade pelo Centro de Negócios (treinamento de clientes), TV Corporativa e programa de Visita à Fábrica
- Gestão Interina da Área de Supply Chain / Sales & Operation Planning, (2008)

Gerente de Canais e Produtos (Marketing e Trade Marketing)

2004 - 2005

Responsável pela estratégia de multissegmentação de embalagens, criando portfólios específicos e apropriados para cada ocasião de consumo e perfil de consumidor, maximizando os resultados da cadeia em todos os canais da organização. Mudança da Embalagem Pivô do Mercado (primeiro mercado no Brasil):

- Responsável pela estratégia de refrigerantes no mercado, atuando nos 3 macro-canais (Supermercados, Mercado Frio e Tradicional)
- Lançamento de Novas Embalagens (mais de 10 embalagens novas)
- Elaboração, controle e desenvolvimento de atividades de incremento de vendas (cliente, consumidor e força de vendas)
- Aplicação direcionada do Censo Potencial de Mercado, explorando cada oportunidade no foco desejado
- Responsável pela revitalização do plano de acessibilidade da Cia, relançando embalagens retornáveis e oportunidades para consumidores de poder aquisitivo mais baixo (classe emergente – C e D)
- Responsabilidade pela rentabilização dos ativos de giro (vasilhames, caixas, cilindros, etc)
- Relacionamento com *Key Accounts*, geração e implantação de planogramas e planos de construção de valor

Gerente de Planejamento Comercial

2003 - 2004

Gestão da Equipe responsável pela Inteligência de Mercado, Gestão da Margem de Contribuição (Revenue Management), Processos e Tecnologia de Atendimento a Clientes, Pesquisas de Mercado, aumentando a competitividade e rentabilidade da empresa em mercado de baixas margens, alta evasão fiscal e concorrência agressiva:

- Elaboração e controle dos orçamentos de preços e volumes (efeitos, mix, etc),
- Implantação da gestão de preços *polarizada*, controlando e redimensionando a margem do comércio
- Alteração da sistemática de comissionamento de toda a força de vendas (volume -> margem e execução de mercado)
- Gestão e desenvolvimento das informações e controles comerciais, pesquisas de mercado e indicadores
- Participação e liderança em negociações governamentais para equalização da carga tributária da indústria
- Desenvolvimento de novas ferramentas e modelos de atendimento de negócios (software e hardware)
- Previsão de Vendas e Integração do plano de disponibilidade de produtos (pedido perfeito – SKU/Depósito)
- Controle e Gestão da Margem de Terceiros / Distribuidores

Gerente de Planejamento e Controle de Gestão

2000 - 2003

Responsável pela consolidação, reestruturação e gestão das áreas de Planejamento, Informações & Controles Gerenciais e da área de Finanças Comerciais.

- Elaboração dos orçamentos financeiros anuais, revisões orçamentárias, *rollings*, *sizings* e *outlooks* mensais
- Gerenciamento, controle e reporte orçamentário de gastos e investimentos
- Coordenação da equipe responsável pelo desenvolvimento de informações de gestão em SAP
- Participação direta em atividades de revisão da carga tributária da indústria, atuando junto a entidades governamentais e associações da indústria de bebidas
- Participação em atividades de planejamento visando à incorporação de outras empresas e centros compartilhados de serviços

Gerente de Finanças Comerciais (Commercial Finance)

1999 - 2000

Criação da Área e Gestão da equipe de profissionais responsáveis pelo suporte financeiro às áreas Comercial, Marketing, Industrial e Distribuição, focando o incremento da rentabilidade, através da otimização de processos, redução de custos e técnicas avançadas de gestão.

- Rentabilidade Diária Real e Orçada por Unidade de Venda, Canal de Distribuição e Produto (*Revenue Management*)
- Estudos de Viabilidade Econômica para Lançamento de Produtos, Racionalização de Plantas Produtivas e Reestruturação Operacional (operações logísticas e de vendas)
- Gestão de Custos por Atividades (ABC - *Activity Based Management*) e Indicadores de Gestão
- Suporte Financeiro para atividades de Gerenciamento de Categorias (*Category Management*) e ECR

Coordenador de Informações e Controles Gerenciais (Controle de Gestão)

1997 - 1999

Coordenação da Área de Controle de Gestão Financeira, Suporte de Informações à Diretoria, Gerências Operacionais e Órgão Centralizador de Informações para a Matriz no Exterior.

- Controle Orçamentário e de Investimentos, Custo por Processo e Indicadores Operacionais
- Formação de Preços e Parâmetros Fiscais / Tributários
- Informes Internos de Gestão e Suporte à Decisão, Controle das Atividades com a Franqueadora

Arthur Andersen Business Consulting

Consultor Financeiro Senior

1994 - 1997

Desenvolvimento, Implantação e Treinamento em Projetos de ABC, Desenvolvimento Conceitual de Sistemas de Informações Gerenciais, Consolidação de Balanços, Pesquisa de Satisfação de Clientes e Reestruturação de Processos através de Técnicas de Benchmarking.

Atuação em Clientes como: Cia de Canetas Compactor, Engepack Embalagens (Grupo Mariani), White Martins, Sul América Seguros, Finobrasa (Grupo Vicunha), Cia Vale do Rio Doce (CVRD), entre outros.

Assistente de Auditoria

1992 - 1994

Auditoria de Balanços, Procedimentos e Controles Internos de Clientes como: Carrefour, Petroflex, Governo Estadual do Rio de Janeiro, BMG Ariola, Worldvision Filmes do Brasil, Banco Gulfinvest, Losango (Fininvest), Servier, Estaleiro Mauá (CCN), entre outros. Além da atuação em trabalhos de *Due Dilligence*. Período de formação profissional.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Universidad de Los Andes / Escuela de Negócios – Santiago, Chile Programa de Desenvolvimento Executivo (Pacote Customizado para a Empresa)	2010
IBMEC- RJ / PDG Coca-Cola Programa de Desenvolvimento Gerencial (Pacote Customizado para a Empresa)	2005/2006
COPPEAD / UFRJ Pós Graduação - MBA Executivo	2000
UNIVERCIDADE Administração de Empresas (Ênfase em Sistemas de Informação)	1999
UNIVERCIDADE Ciências Contábeis – Transferido no 5º Período (1993 – 1995)	1995
UNIVERSIDADE GAMA FILHO Engenharia Mecânica – Trancada no 6º Período (1990-1992)	1992

QUALIFICAÇÕES EXTRACURRICULARES

IDIOMAS

Inglês – Boa Leitura, escrita e fluência

- Exterior: ELS – Saint Joseph´s University – Philadelphia, Diversos cursos internacionais
- Cursos Locais: Brasas e Freedom / Pink and Blue

Espanhol – Leitura, escrita e boa fluência

- Aulas particulares
- 13 anos em empresa multinacional Chilena (trabalhando diretamente com Estrangeiros)

CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO

Participação em diversos cursos de especialização profissional e de gestão no exterior (Chicago, Atlanta, Orlando, Londres, Irlanda, Cidade do cabo, Buenos Aires, Córdoba e Santiago)

Monitoramento e Instrução em cursos internos e em clientes durante a implantação de projetos, sistemas de gestão e no desenvolvimento de Equipes.

Palestrante de Gestão de Custos por Atividades para os cursos de Mestrado e MBA Executivo da Coppead – UFRJ, por dois anos. Palestrante do Seminário de Logística da Labore, realizado na PUC – RJ e professor convidado no curso profissionalizante de Marketing na mesma instituição.

Em instituições como Andersen, Darden – University of Virginia, UFRJ, IBMEC, Fundação Getúlio Vargas (FGV) e LCM Consultoria, participou de centenas de cursos nas áreas de auditoria, consultoria, finanças, gestão, sistemas e recursos humanos.