

Reginaldo Cheung

Data de nascimento: 04/06/1975

Endereço: R Paulo Setúbal, 3462, Cs05

Bairro: Boqueirão

Cidade: Curitiba - PR

CEP: 81670-130

Telefone residencial: (41) 3093-4161

Telefone celular: (41) 9873-3446

Linkedin: <https://br.linkedin.com/pub/cheung-reginaldo/b6/b77/8b6>



Resumo:

Profissional com 25 anos de experiência, MBA em Gestão de Organizações pela FGV, Pós em Planejamento Estratégico pela FAE e graduado em Ciências Econômicas pela Unibrasil, inglês intermediário, em curso, vivência internacional com atuação no Paraguai por 2 anos e destacada vivência de 15 anos na área comercial como Gestor Comercial e Estratégico, atuando nas rotinas de vendas, planejamento, gerenciamento de canal e equipes, envolvido também nas áreas de compras, planejamento, marketing, logística e outras. Disponível para viagens.

Experiência profissional

DANTI - 09/2015 a ...

• **Gestor Regional de Negócios** - 3 anos - 07/2012 a 07/2015

Empresa com mais de 20 anos, especializada na distribuição de produtos para o segmento Refinish e Arquitetônico com estrutura logística própria e atuação em todo o estado do Paraná;
Principais parcerias: "Distribuidor Exclusivo PPG - Divisão Renner", "3M", "Sherwin Williams - Divisão Refinish", "Henkel", "Farben", "2001" e "outras".
Report para: Gerencia Geral e Diretoria;
Gestão Regiões: Paraná - Brasil;
Tamanho da equipe: 14 Representantes e 5 Assessoras Comerciais;

Principais responsabilidades:

- * Análise e estruturação do time de vendas externo (PJ) e interno (CLT);
- * Responsável pela reintrodução da marca Renner - PPG em todo estado do PR, implantação de sistemas Tintométricos e positivação de clientes com produtos acabados;
- * Formatação dos planos de remuneração para assessoras comerciais;
- * Desenvolvimento dos planos de negócios e políticas de vendas;
- * Identificação de oportunidades, sendo responsável pelo desenvolvimento de relacionamentos e parcerias com novos clientes;
- * Promoção da abertura de novos canais de negócios e recuperação de inativos em toda a linha de produtos comercializados;
- * Administração dos resultados e performance da equipe de vendas na região;
- * Identificação de oportunidades, sendo responsável pelo desenvolvimento de relacionamentos e parcerias com clientes;
- * Feed back a equipe interna e externa sobre resultados de vendas, definição de quotas e planos de ação ou correção de metas visando o cumprimento do planejamento de vendas da empresa;
- * Análise de risco e acompanhamento da situação financeira da carteira de clientes em parceria com o departamento financeiro;

Experiência profissional

WEG QUIMICA S/A - 4 anos e 6 meses - 01/2011 a 08/2015

• Gestor Regional de Negócios – 3 anos - 07/2012 a 07/2015

Indústria Multinacional Brasileira Multidivisional com 32.000 colaboradores;
Report para: Gerencia Nacional de Vendas e Diretor Superintendente;
Gestão Regiões: Sul/Centro Oeste/Tocantins – Brasil;
Tamanho da equipe: 14 Representantes;

Principais responsabilidades:

- * Planejamento das demandas e definição do Forecast junto ao PCP;
- * Desenvolvimento dos planos de negócios, das políticas de vendas, das estratégias de divulgação e revitalização da marca junto ao setor de MKT;
- * Promoção da abertura de novos canais de negócios;
- * Administração dos resultados e performance da equipe de vendas na região;
- * Identificação de oportunidades, sendo responsável pelo desenvolvimento de relacionamentos e parcerias com novos clientes;
- * Gerenciamento da distribuição relacionada com o negócio, assegurando o cumprimento das políticas e resultados esperados, definição de quotas e contribuição para a formação de preços quando necessário;
- * Análise de risco e acompanhamento da situação financeira da carteira de clientes;
- * Realização de Workshops comerciais e técnicos;
- * Participação em feiras do segmento;

Principais resultados alcançados:

- * Recuperação de Share nos setores afetados após sinistro da unidade fabril;
- * Contribuição direta na recomposição da marca, definição do portfólio e revitalização da identidade visual;
- * Contribuição para a retenção do time de vendas e área técnica da região;
- * Participação direta em 35% do faturamento global da divisão de Tintas Automotivas Stardur - Grupo WEG nos anos de 2013/2014/2015;
- ** A unidade fabril Stardur incendiou em out/2012, 3 meses após a incorporação da WEG.

STARDUR TINTAS ESPECIAIS LTDA – Incorporada pela WEG em 07/2012

• Gerente Regional de Negócios – 1 ano e 6 meses - 01/2011 a 07/2012

Indústria Nacional Especializada na Fabricação de Tintas para o Segmento Industrial e Automotivo;
Report para: Gerencia Nacional de Vendas e Diretoria;
Gestão Regiões: Sul - PR/RS/SC, Brasil e Paraguai;
Tamanho da equipe: 9 Representantes, 3 Assistentes Técnicos;

Principais responsabilidades:

- * Promoção da abertura de novos canais de negócios;
- * Administração dos resultados e da performance da equipe de vendas, otimização de recursos, aumentando a produtividade e reduzindo custos;
- * Identificação de oportunidades de negócios, sendo responsável pelo desenvolvimento de relacionamentos e parcerias com os clientes alvo de suas respectivas regiões;
- * Definição e acompanhamento dos planos para cobertura de território, gerenciamento da carteira de clientes, definição de quotas e contribuição para a formação de preços;

- * Análise de risco e situação financeira da carteira de clientes;
- * Responsável pela gestão de representantes, e pela equipe técnica;
- * Atuação no direcionamento frequente e estabelecimento dos objetivos para seu grupo, gerenciamento de posições e papéis, assegurando integração, alinhamento e sinergia buscando atingir os objetivos estabelecidos;
- * Realização de Workshops comerciais e técnicos;
- * Desenvolvimento de projetos com foco no crescimento da empresa.

Principais resultados alcançados:

- * 12% de aumento faturamento em 2011;
- * 26% de aumento faturamento acumulado em out/2012;
- * Crescimento de 80% em vendas no Paraguai em 2 anos trabalhados no País;
- * Implantação de política comercial para clientes;
- * Implantação de controles e análise de performance para a equipe técnica da região;
- ** Empresa foi incorporada pelo Grupo WEG em jul/2012.

3M DO BRASIL - 4 anos e 6 meses - 06/2006 a 12/2010

• Manager Sales Sul – 4 anos e 6 meses - 06/2006 a 12/2010

Indústria Multinacional Norte Americana Multidivisional com 33.000 funcionários;
Report para: Gerencia Nacional de Vendas;
Gerenciamento Região Sul – Brasil;
Tamanho da equipe: 30 distribuidores e convertedores autorizados;

Principais responsabilidades:

- * Especificação de projetos em end users;
- * Promoção da ampliação da carteira de clientes;
- * Administração dos resultados de negócios e performance das revendas e distribuidores da região;
- * Auditoria de projetos em convertedores;
- * Identificação das oportunidades de negócios e desenvolvimento dos relacionamentos e parcerias com os Key Accounts da área;
- * Definição e acompanhamento dos planos para cobertura de território, administração e auxílio nos preços praticados pelas revendas e distribuidoras;
- * Supervisão do canal de vendas relacionado com o negócio, assegurando o cumprimento das políticas e resultados esperados;
- * Participação em feiras do segmento;
- * Realização de Workshops para o mercado de comunicação visual.

Principais resultados alcançados:

- * 34% de aumento médio anual em vendas;
- * 65% de market share na região coberta;

* Liderança de mercado;

* Participação no projeto turn key change branding AMRO Banco Real para Santander, projeto com reconhecimento mundial na 3M;

* Reconhecimento projeto destaque 6 Sigma no distribuidor.

AKITA COMÉRCIO DE PEÇAS LTDA – 15 anos e 9 meses - 08/1990 a 05/2006

• **Gerente de Vendas** – 9 anos e 3 meses – 02/1997 a 05/2006

Autopeças Especializada em Aftermarketing e Tintas Automotivas com mais de 400 funcionários;
Maior Varejista de Autopeças do Sul do País com mais de 250.000 itens disponíveis em estoque;
Report para: Diretoria da Empresa;
Tamanho da equipe: 40 colaboradores e 12 unidades cobertas;

Principais responsabilidades:

* Promoção da abertura de novas unidades de negócios;

* Atuação como gestor estratégico e comercial de toda a divisão, sendo responsável pelas compras, contratação e formação de equipes, definição de fornecedores e vendas;

* Promoção de treinamentos a clientes voltados ao segmento refinish;

* Promoção de treinamentos comerciais e técnicos para a equipe;

* Realização de diversos Workshops Comerciais e Técnicos na área de repintura automotiva;

Principais resultados alcançados:

* 50% de crescimento médio nos últimos 3 anos em atividade;

* Liderança do mercado;

* 30% market share;

* Prêmio Destaque 3M;

* Abertura da unidade Maringá, exclusiva em Tintas Automotivas.

• **Auditoria e Gestão em Abertura de Novas Unidades** – 1 ano e 5 meses – 09/1995 a 02/1997

Report para: Diretoria da Empresa;

Principais responsabilidades:

* Análise das atividades e processos em andamento em todas as unidades;

* Levantamento dos gargalos internos e promoções das ações para redução de custos;

* Gerenciamento do departamento de garantias e análise do fluxo de retornos e perdas;

* Estudo do estoque e curva ABC, definição de ações para aumento de giro das mercadorias com pouca movimentação;

* Revisão das metodologias para redistribuição de produtos entre filiais;

* Processamento da abertura de novas unidades de negócios.

Principais resultados alcançados:

* Implantação do sistema de gerenciamento com a equipe de TI e Slip para distribuição de mercadorias entre filiais, obteve-se redução de custos, perdas, extravios de mercadorias e melhor acuracidade no envio de produtos;

- * Recuperação em mais de 70% dos retornos de garantias, redução de custos e perdas com troca de mercadorias indevidas;
- * Implantação da unidade piloto com sistema self service (Filial Tarumã), posteriormente utilizada como modelo em outras unidades;
- * Abertura da Filial Uberaba;
- ** Promoção ao novo cargo em 1997.

• **Supervisor de Expedição** – 3 anos e 6 meses – 03/1992 a 09/1995

Report para: Diretoria da Empresa;
Tamanho da equipe: 10 colaboradores;

Principais responsabilidades:

- * Responsável pelo fluxo de recebimento de pedidos, separação e expedição;
- * Revisão dos processos e controles da área, buscando oportunidades para redução de custos;
- * Supervisão do carregamento dos produtos;
- * Conferência e liberação das mercadorias;
- * Gerenciamento e definição de novos parceiros logísticos;
- * Elaboração da rota para entrega das mercadorias, visando assegurar o cumprimento do prazo acordado com o cliente;
- * Gerenciamento da manutenção da frota;
- * Planejamento, distribuição e alimentação de estoques para 10 filiais;
- * Apoio a equipe de vendas;
- * Responsável pela abertura e fechamento do caixa do departamento;

Principais resultados alcançados:

- * Redução do tempo de atendimento ao cliente;
- * Aumento em mais de 60% do número de entregas com o mesmo efetivo;
- * Implantação e contribuição direta no desenvolvimento do sistema de gestão com o setor de TI;
- * Terceirização parcial da estrutura de entregas reduzindo significativamente o imobilizado de veículos, manutenção e encargos;
- ** Promoção ao novo cargo em 1995.

• **Encarregado Atendimento ao Cliente** – 1 ano e 7 meses – 08/1990 a 03/1992

Report para: Gerente de Vendas e Diretoria;
Tamanho da equipe: 4 colaboradores.

Principais responsabilidades:

- * Atendimento ao cliente, conferência e liberação das mercadorias;
- * Emissão de NF do setor;
- * Coordenação dos colaboradores para empacotamento, conferência e liberação de mercadorias;
- * Apoio a equipe de vendas;

* Conferência dos registros de caixa.

Principais resultados alcançados:

* Redução do tempo de atendimento ao cliente;

* Redução do número de colaboradores com aumento de clientes atendidos;

** Promoção ao novo cargo em 1992.

Formação

Graduação #1

Instituição: Fundação Getúlio Vargas - FGV
Grau de formação: MBA
Nome do curso: Gestão Estratégica de Organizações
Data de início: 05/2008
Data de conclusão: 03/2010

Graduação #2

Instituição: FAE Centro Universitário
Grau de formação: Pós-graduação
Nome do curso: Planejamento e Gestão de Negócios
Data de início: 03/2006
Data de conclusão: 12/2007

Graduação #3

Instituição: Unibrasil Centro Universitário
Grau de formação: Graduação
Nome do curso: Ciências Econômicas
Data de início: 07/2001
Data de conclusão: 09/2005

Idiomas

Inglês: Intermediário
Espanhol: Básico

Cursos

Grupo Weg

Comportamento e Etiqueta Empresarial – Weg
Matemática Comercial e Financeira – Weg
Liderança de Reuniões – Weg
Segurança da Informação – Weg

3M do Brasil

Conduta nos Negócios – 3M
Tributos – 3M
Finanças – 3M
Treinamento Avançado em Negociações – 3M
Lidando Cuidadosamente com a Inteligência Competitiva - 3M
Relacionamento Interpessoal – 3M
Atributos de Liderança – 3M
Lean Six Sigma DMAIC – 3M
Elaborando Orçamentos – Harvard ManageMentor® Plus - 3M

Formando e Gerenciando Equipes – Harvard ManageMentor® Plus - 3M
Estratégia de Vendas e Avaliação DISC – 3M

Akita Comercio de Peças Ltda

Segurança no Trabalho – Akita

Como organizar palestras, postura e conduta ao falar em público – Akita