

Márcio de Castro Martins

Tel: (21) 97019 -7474
Tel: (21) 4129-7666
E-mail: memmarcio@hotmail.com

Endereço: Cascadura – Rio de Janeiro – RJ

OBJETIVO: Gerência Comercial / Vendas / Administrativa / Financeira / Marketing e de Projetos.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Pós – Graduação em Gestão Empresarial – Universidade Candido Mendes – Concluído em 2008.
- Pós – Graduação em Gestão de Projetos – Universidade Candido Mendes – Concluído 2007.
- Pós – Graduação em Marketing – Universidade Estácio de Sá – Concluído em 2003. - Graduação em Direito – UGF – Concluído em 1996.

CURSOS

- CPA-10; - SAP R3;
- Inglês – Intermediário - CCAA
- Espanhol – Avançado – CCAA;
- Informática (domínio do pacote Office e Internet);
- Matemática financeira – Banco Real ABN AMRO BANK;
- Análise de Risco e Financeiro - FGV;
- Gerenciamento de risco e crédito – FGV;
- Formação Gerente Geral - Banco Real e Unibanco;
- Coaching varejo Unibanco;
- Excelência em atendimento, vendas e técnicas *socráticas* - Unibanco; - Formação Trainee Banco Real ABN AMRO BANK.
- Treinamento de Liderança – Carrera Consultoria de RH.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Grupo Adonai Atacadista – Empresa do Segmento Atacadista (Desde 04/2022 até o momento)

Cargo: Gerente Geral

Atribuições: Análise de vendas e lucratividade, gerenciar os processos da filial (frente de loja, verificar qualidade de fechamento buscando excelência na abertura, verificar e prevenir possíveis rupturas), Analisar movimentação de clientes e mix de produtos (venda per capita). Leitura de indicadores, metas operacionais e de resultados, margem, tickets, quebra de balanço, despesas de forma geral, horas extras e custos operacionais).Garantir os procedimentos de validade em todas as atividades relacionadas à mercadoria. Garantir o excelente atendimento ao cliente.

Grupo Peruzzo – Ecomix Atacarejo – Empresa do Segmento Atacadista (Desde 08/2021 até 12/2021) Cargo: Gerente Geral

Atribuições: Análise de vendas e lucratividade, gerenciar os processos da filial (frente de loja, verificar qualidade de fechamento buscando excelência na abertura, verificar e prevenir possíveis rupturas), Analisar movimentação de clientes e mix de produtos (venda per capita). Leitura de indicadores, metas operacionais e de resultados, margem, tickets, quebra de balanço, despesas de forma geral, horas extras e custos operacionais).Garantir os procedimentos de validade em todas as atividades relacionadas à mercadoria. Garantir o excelente atendimento ao cliente.

Dom Atacadista S.A. – Empresa do Segmento Atacadista (Desde 11/2019 até 11/2020) Cargo:

Gerente Geral

Atribuições: Análise de vendas e lucratividade, gerenciar os processos da filial (frente de loja, verificar qualidade de fechamento buscando excelência na abertura, verificar e prevenir possíveis rupturas), Analisar movimentação de clientes e mix de produtos (venda per capita). Leitura de indicadores, metas operacionais e de resultados, margem, tickets, quebra de balanço, despesas de forma geral, horas extras e custos operacionais). Garantir os procedimentos de validade em todas as atividades relacionadas à mercadoria. Garantir o excelente atendimento ao cliente.

Rede Unno (Supermercados Princesa) - Empresa do Segmento Varejo Alimentar – (Varejo) Desde 03/2018 até 10/2019.

Cargo: Gerente Regional

Atribuições: Gerenciar os processos das filiais, analisando faturamento, movimentação de clientes e mix de produtos. Garantir as perfeitas condições de funcionamento, manutenção, conservação e limpeza das instalações. Leitura de indicadores, gestão de equipes, metas operacionais e de resultados (vendas, lucratividade, margem, clientes, tickets, quebra de balanço, ruptura, despesas de forma geral, horas extras e custos operacionais). Garantir os procedimentos de validade em todas as atividades relacionadas à mercadoria. Garantir o excelente atendimento aos clientes.

Grupo Pão de Açúcar (Supermercados Extra) - Empresa do Segmento Varejo Alimentar – (Varejo) Desde 06/2013 até 01/2018.

Cargo: Gerente Regional

Atribuições: Gerenciar os processos das filiais, analisando faturamento, movimentação de clientes e mix de produtos. Garantir as perfeitas condições de funcionamento, manutenção, conservação e limpeza das instalações. Leitura de indicadores, gestão de equipes, metas operacionais e de resultados (vendas, lucratividade, margem, clientes, tickets, quebra de balanço, ruptura, despesas de forma geral, horas extras e custos operacionais). Garantir os procedimentos de validade em todas as atividades relacionadas à mercadoria. Garantir o excelente atendimento aos clientes.

Principais Resultados: Redução de quebra em 48% nas lojas sob minha gestão. Cito: Loja Valqueire, Loja Nova Iguaçu, Loja Olaria, Loja Irajá, Loja Belford Roxo, Loja Petrópolis Paulo Barbosa.

Grupo Carrefour (Atacadão) - Empresa do Segmento Atacadista (Atacado) - De 02/2008 até 04/2013.

Cargo: Trainee / Gerente Comercial de Loja

Atribuições: Gerenciar os processos da filial, analisando faturamento, movimentação de clientes e mix de produtos. Garantir as perfeitas condições de funcionamento, manutenção, conservação e limpeza das instalações. Leitura de indicadores, metas operacionais e de resultados (vendas, lucratividade, margem, clientes, tickets, quebra de balanço, ruptura, despesas de forma geral, horas extras e custos operacionais). Garantir os procedimentos de validade em todas as atividades relacionadas à mercadoria. Garantir o excelente atendimento ao cliente.

Unicred / Unimed Rio (Empresa do segmento cooperativo médico financeiro) de 12/2004 até 12/2007. Cargo:

Gerente Regional / Gerente de Projetos (*report* à Presidência / Diretoria).

Atribuições: Gestor das unidades de negócios da Empresa; Assessoria à Presidência, Diretoria, Gerência e demais departamentos; Coordenação de cronograma; Desenvolvimento de novos projetos; Captação de recursos para investimentos e ampliação da capacidade de produção e desenvolvimento financeiro.

Principais Resultados:

- Como Regional, inaugurei três unidades de negócio, cito: Tijuca, I. do Governador e Bangu, aumentando o faturamento em, pelo menos, R\$ 120 M em cada unidade nova.
- Realizei um projeto de financiamento de auto para cooperados no *Jockey Club* do RJ, onde em um final de semana, em 2006, financiamos 143 autos, arrecadando R\$ 4.3 MM e em 2007, 183 autos, totalizando uma arrecadação de R\$ 6.5 MM, representando 60% do faturamento anual da empresa.
- Ministrei curso voltado para os médicos cooperados sobre finanças domésticas no dia-a-dia baseado no Livro (Saia do Vermelho (Martins, Fernando Swami Thomas, Leal, Mario Juan da Silva) FGV. - Redução de custos na implantação de novas unidades de negócios;

Banco Bandeirantes / Unibanco – União de Bancos S/A (Empresa do Segmento Financeiro) de 09/1999 até 11/2004. Cargo: Gerente Geral.

Atribuições: Elaboração de estratégias para crescimento de negócios PF e PJ; Venda de produtos, serviços e negócios pertinentes aos segmentos PF, PJ e Uniclass; Gestão de funcionários. Elaboração de estratégias e ações táticas para o auxílio a equipe quanto ao batimento de metas estabelecidas pelo Banco.

Principais Resultados:

- Nas unidades em que trabalhei, desenvolvi metodologia para o crescimento do mix de produtos por cliente e captação de folhas de pagamentos, obtendo êxito, aumentando desta forma a receita bruta em, pelo menos, 30% nas unidades: Jose Higino (Tijuca), Rua do Bispo (Rio Comprido), Haddock Lobo (Tijuca) e agência Rio Branco (Centro do Rio). Valores esses, algo em torno de 40 a 60 mil de incremento.

Banco Real (Empresa do Segmento Financeiro) de 11/1989 até 08/1999. Cargo: Gerente Geral

Atribuições: Atuação na área varejo financeiro PF/ PJ, desde a formação de Trainee até o cargo de Gerência Geral. Prospecção de novos clientes; Manutenção da carteira de clientes da empresa; Análise e gestão de crédito; Gestão de pessoas; Venda de produtos e serviços financeiros; Análise e formação de carteiras de investimentos.

Principais Resultados:

- Vencedor do prêmio de maior vendedor a nível Brasil de cartão Visa no ano de 1999, minha agência foi a campeã de vendas daquele ano (Ag. Rio Comprido).
- Maior incremento, nível Brasil, de implantação de cheque especial PJ na Ag. Dias da Cruz (Méier).
- Pelas Agências que passei como Gerente Geral, aumentei, em pelo menos, 25% a receita bruta da mesma. - Elaborei, junto à equipe, táticas para atingir as metas estabelecidas pelo Banco, com sucesso.