

---

# Zaqueu Machado Martins

+55 (24) 998153823 | [zaqueumartins@outlook.com](mailto:zaqueumartins@outlook.com) | [www.linkedin.com/in/zaqueumartins](http://www.linkedin.com/in/zaqueumartins)

- Compras | Comercial | Produto -

---

## Resumo de Qualificações

- Profissional com ampla experiência em gestão de compras e estratégias de vendas em empresas de varejo nacionais e multinacionais.
  - Vasta experiência na implantação de ferramentas e estratégias para otimização de operações comerciais e incremento de vendas. Habilidade em ajuste e gestão de KPIs, desenvolvimento de programas de CRM, e implementação de processos inovadores para gestão de estoque e orçamento.
  - Habilidade em gestão de pessoas e processos, com enfoque em reestruturações, desenvolvimento de estratégias, projetos e ferramentas de gestão, resultando em conquistas expressivas e sustentáveis.
  - Expertise em Gestão de Processos e Projetos com Proficiência em sistemas como SAP, Fiori, BW, BI, Solidcon, Director, e ferramentas como Nielsen e Scanntech, agregando eficiência e precisão às operações comerciais.
  - Capacidade no desenvolvimento e implementação de estratégias eficazes que impulsionam o desempenho e a competitividade da empresa.
  - Liderança de equipes e processos, focando na geração de valor para todas as partes envolvidas.
- 

## Formação Acadêmica

- MBA Executive em Gestão Empresarial - Fundação Getulio Vargas – Início em 01/2022 - Previsão de conclusão em 12/2024
  - Graduação em Gestão Comercial - Universidade Estácio de Sá –2019
  - Graduação em Logística - Centro Universitário Geraldo Di Biase – 2015
  - Licenciatura em Física - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio de Janeiro –2013
- 

## Experiência Profissional

### PRINCESA SUPERMERCADOS

08/2022 – 02/2024

#### ■ Gestor Comercial

- Desenvolvimento e implementação de ferramentas para monitoramento diário de vendas, margem, estoque, compras, atingimento de metas orçamentárias e projeções de vendas.
- Alinhamento dos KPIs às práticas de mercado, otimizando recursos financeiros e melhorando o poder de negociação entre categorias.
- Criação e implementação de estratégia para aumentar a base de clientes cadastrados no programa de CRM, elevando as vendas identificadas de 4% para 56% em três meses.
- Implementação de ferramentas para otimizar a distribuição de estoque com base em projeções de vendas, utilizando regras de rateio.
- Implantação de métricas e processos para gerenciar OTB (Open to Buy) e OTR (Open to Receive) por categoria, garantindo o cumprimento das metas financeiras de estoque e cobertura de estoque em dias.
- Desenvolvimento de orçamentos de vendas utilizando coeficientes como curva de tendência, inflação, participação das categorias, margem de contribuição, estratégia de vendas, projeção de vendas e sazonalidades.
- Implantação da construção de orçamentos de compras com base em coeficientes de prazo de pagamento, curva de tendência, estratégia de vendas, participação das categorias, sazonalidades e oportunidades.
- Implantação do uso de produtos congelados para padronização da panificação em todas as 27 lojas da empresa.
- Terceirização da produção de itens de panificação de alto volume com grandes indústrias.
- Criação e implementação de um calendário promocional semanal, incluindo “Terça e Quarta da Feirinha” e “Quarta da Padaria”, resultando em um crescimento médio de 50% nas vendas de hortifruti e 45% nas vendas de ovos.
- Gerenciamento da supervisão técnica e o cronograma de treinamentos operacionais, garantindo a eficiência e a qualidade nas operações.

### CARREFOUR BRASIL

04/2022 – 08/2022

#### ■ Gerente Comercial Regional

- Desenvolvimento de Plano Estratégico, baseado em oportunidades identificadas em comparação com o mercado regional, com o objetivo de atingir R\$ 100 milhões de faturamento mensal na regional, projetando um crescimento de 25% em relação à base comparativa.

### ■ Coordenador de abastecimento

- Liderança de Equipe de 10 analistas de abastecimento das lojas do Cencosud, incluindo as bandeiras Prezunic e Spid, no estado do Rio de Janeiro.
- Responsável pelos indicadores de abastecimento regular e promocional, cobertura de estoque das filiais, previsão de demandas sazonais e previsão de vendas.
- Gerenciamento de compras com entrega direta às lojas, aprovação financeira de pedidos, parametrizações e definição de regras de abastecimento.
- Coordenação e interface entre os departamentos Comercial, Logística e Operações, assegurando a fluidez e eficiência das operações.

### ■ Comprador de mercearia - 03/2020 | 06/2021

- Liderança da estratégia de compra e venda, negociação e relacionamento com indústrias de grande porte, incluindo Nestlé, Lactalis, Pepsico, Três Corações, JDE, entre outras.

*Resultados:* Realizações como Gestor de Leites e derivados: Aumento da rentabilidade em 40% (de R\$15,8MM para R\$22,2MM) na comparação 2020 x 2019; Redução de estoque média anual de 39% (de 48 para 34 DDE) na comparação 2020 x 2019; Redução de quebra anual de 36% na comparação 2020 x 2019; Aumento de market share de 40% na comparação 2020 x 2019 (Dados Nielsen).

Realizações como Gestor de Matinais: Aumento da rentabilidade em 4p.p. na comparação 2020 x 2019; Redução de estoque média anual de 10% (de 54 para 48 DDE) na comparação 2020 x 2019; Redução de quebra anual de 44% na comparação 2020 x 2019; Aumento de market share de 22% na comparação 2020 x 2019 (Dados Nielsen).

### ■ Comprador de Açougue - 01/2019 | 02/2021

- Liderança da estratégia de compra e venda, negociação, supervisão técnica, treinamentos operacionais e relacionamento com indústrias como JBS, Seara, BRF, Marfrig, Minerva, Aurora, entre outras.

*Resultados:* Crescimento de vendas de 25,4% na comparação 2019 x 2018; Aumento da rentabilidade em 18,7% (de R\$43,5MM para R\$51,7MM) na comparação 2019 x 2018 e Redução de quebra anual de 5,1% para 3,8% (-26,2%) na comparação 2020 x 2019.

### ■ Comprador de Padaria, Rotisserie e Lanchonete - 10/2015 | 12/2018

- Liderança da estratégia de compra e venda, negociação, supervisão técnica, treinamentos operacionais e o relacionamento com indústrias como Bimbo, Wickbold, Bauducco, Marquespan, Jeito Caseiro, Carino, Panidor, Bridor, Rich do Brasil, entre outras.

*Resultados:* Implantação de insumos congelados em 100% das lojas; Terceirização de itens de alto volume com indústrias nacionais de grande porte; Desenvolvimento de receituário de confeitaria exclusivo com grande indústria de ingredientes; Desenvolvimento de campanhas institucionais de grande impacto social e Implantação de programa de premiação sobre resultados para o time de operações.

### ■ Comprador de FLV + Ovos - 10/2015 | 04/2017

- Liderança da estratégia de compra e venda, negociação, supervisão técnica e relacionamento com produtores, distribuidores e importadores, incluindo Benassi, Mantiqueira, JFC, entre outras.

*Resultados:* Estabeleci padrões de qualidade e classificação para compras e comercialização de frutas e legumes; implantação da utilização de fichas técnicas para conferência e recebimento de frutas e legumes nas lojas e CD, garantindo os padrões estabelecidos de qualidade e eficiência.

## Outras Experiências

GRUPO ROYAL SUPERMERCADOS - Gerente de Loja - 03/2012 – 11/2012 | Gestor Comercial - 12/2012 – 06/2015

CIKEL LOGÍSTICA E SERVIÇOS - Encarregado de estoque, 01/2011 até 11/2011

## Licenças e Certificados

- E-Commerce e Modelo de Negócios Digitais - Fundação Getúlio Vargas – Concluído em 2020
- Curso de Negociação e Resolução de Conflitos - FIA Business School – Concluído 2019
- Curso A Essência do Líder – Desenvolvimento de Líderes - Cencosud – Concluído em 2017

## Aperfeiçoamento Profissional

Excel avançado | Gestão de processos | Gestão de projetos | SAP / Fiori / BW / BI | Ferramentas Nielsen | Ferramentas Scanntech.