

ALEX GASPARETTO

Administración / Junta Comercial / Ventas / Expansión.

Brasileño, nacido en Porto Alegre, de 45 años, casado.
Capitán Rua Aristides Garnier, 149 - Jardim del Sol - Rio Grande / RS
Teléfono: 53-3201-3356 - 53-9937-7575 53-9962-77-37
E-mail: alex_gasparetto@hotmail.com - krajeski@live.com

HABILIDADES Y COMPETENCIAS

- Ejecutivo con 18 años de experiencia en gestión de ventas estratégico, especializada en el desarrollo de los departamentos comerciales;
- Gestión de unidades de negocio centradas en la rentabilidad y el beneficio;
- Evaluación y negocios riesgos y retornos de inversión; • Análisis y seguimiento de la competencia;
- La apertura de nuevos mercados y la estructuración de las ventas de máquinas y la logística;
- Gestión de hasta 150 tiendas con la gestión de ventas, inventario y rentabilidad.
- Análisis y ajuste de la mezcla de productos que buscan mayor margen;
- La ejecución de los planes de ventas enfocado en aumentar la "cuota de mercado";
- Gestión de las personas con el desarrollo de habilidades creativas;
- Formación del nuevo nivel de liderazgo Supervisión, Coordinación y Gestión;
- Programas de capacitación para los equipos de ventas con Calidad Total Vision;
- Experiencia con operaciones en todo el país y América Latina.

CARRERA

10/11 - Grupo RBS - actual - Ejecutivo Gerente Comercial
12/09 - 11.05 Pão de Açúcar - Grupo Gerencial en Planificación y Gestión
03/09 - 09.12 Akakia Cosmetics - Sales Director
08/08 - 02.09 Grupo Silvio Santos - Gerente Regional
07/07 - 04.08 FORMA ATHLETIC - Gerente Regional de Ventas
04/07 - 07.07 GLOBEX Ponto Frio - Gerente del Mercado Regional
10/03 - 04.06 Muebles HOLZ - Director Comercial
03/97 - 09/03 Tiendas COLOMBO - Gerente Regional

EDUCACIÓN

Retail Management / PROVE USP / SP Postgrado 2007
Economía UNISINOS / RS Graduación 2006

IDIOMAS

Inglés Avanzado
Fluido Español

ALEX GASPARETTO - Gestión Comercial

ACTIVIDADES PRINCIPALES

RBS Group

Ejecutivo Gerente Comercial

10/2011 - actual

- Directores Regionales de comunicación de la empresa.
- Experiencia en las áreas de televisión Administrativa y Comercial, Radio y Prensa Group (filial de RBS de Rede Globo).

GRUPO DE PÃO DE AÇÚCAR / EXTRA FACIL - SP

12/09 - 05/2011. Gerente de Planificación y Gestión

- Planificación, Ordenación y Coordinación de expansión de la red nacional de supermercados.
- Control de Coste Medio con la apertura de cada unidad de negocio.
- Seguimiento y análisis de los planogramas Surtido de cada unidad y teniendo en cuenta el perfil del cliente y la ubicación de las tiendas.
- Distribución de la estructura superior / personal para abrir nuevas tiendas.

GASTOS DE CAPITAL Y COSMÉTICA MEGA / akakia

9.3 - 12/09 Director Comercial

- Gestión de ventas y la red con alrededor de 140 franquicias en todo el país. • Prospección de nuevos franquiciados y puntos de venta de formato.
- Planificación del presupuesto anual de la empresa y las metas de ingresos proyectados, la rentabilidad (para el punto de venta y producto), comunicados y la proyección de la "cuota de mercado" en el segmento.

FORMA ATHLETIC

7.7 - 04/08 Gerente Regional de Ventas

- Gestión y formación de equipos de ventas.
- Identificación y estructuración del nuevo centro de distribución.
- Evaluación de la mezcla de productos por PDV x mercados regionales;

GLOBEX – PONTO FRIO

04/07 - 07.07 Gerente del Mercado Regional

- La gestión regional de 36 tiendas repartidas en la capital y el interior de la RS;
- Responsable de los resultados financieros y operativos de las unidades de negocio;
- Planificación de estrategias de negocios con las Juntas Ejecutivas y Regional;
- Proyección de las metas de ventas para los productos, los servicios, el margen de contribución y el cumplimiento con el presupuesto proyectado.

MUEBLES HOLZ

10/03 - 04.06 Director Comercial

- Instalación y administración de la sociedad comercial en proceso de expansión; • Creación de la negociación política, la indemnización y los equipos de ventas y relacionados con los empleados de la fábrica, responsable de la producción de muebles comercializados; • Desarrollar la asociación con las redes / clientes, proveedores y empresas interesadas y capaces de participar en la cadena de producción de muebles Holz, también permite la creación de "joint ventures" para el desarrollo de nuevos productos.

COLOMBO TIENDAS

03/97 a 9.3 Gerente Regional de SP y RS.

- Gestión Regional 150 tiendas;
- Análisis y previsión de los objetivos de ventas, rentabilidad, ventas directas, consorcios y otros servicios;
- Responsable de 2.500 empleados en ventas, administrativos y operativos;
- En dependencia directa del Director Comercial y de Marketing, responsable de los resultados de ventas, inventario, logística, mix de productos y servicios; • Actuar como Gerente Regional en el estado de São Paulo durante el bienio 2000/2001, marcando el comienzo de un período de 15 meses, 45 nuevas sucursales en ese estado entre las nuevas tiendas y la reestructuración de los puntos adquiridos en las redes locales.