

Helton Monteiro Fernandes



Objetivo

Atuar na área de Planejamento, Gestão, Inteligência de Mercado e Operações.

Resumo

Sou um profissional de Planejamento e Inteligência Comercial, com 16 anos de experiência em grandes empresas. Tenho conhecimento em estudos de rentabilidade, análise e planejamento de vendas, desenvolvimento e aprimoramento de ferramentas de trabalho, controle e análise do OTB, elaboração e acompanhamentos de metas e implementação de KPI's.

Possuo um perfil dinâmico e comunicativo, isso me permite trabalhar com todas as áreas da empresa. Sou um profissional coordenador de tarefas e motivador de pessoas, e isso me permite orientar, acompanhar e priorizar as tarefas solicitadas.

Desenvolvi um simulador de margem e realizei um estudo de rentabilidade e tributos junto à área comercial, obtendo uma recuperação de mais de 2 milhão de reais para a empresa. Com isso implementamos um Comitê de Margem, do qual me tornei responsável.

Possuo conhecimento avançado em Excel e elaboração de Dashboard.

Experiências Profissionais

“CIA HERING” - Dez./20 à Atual

Cargo: Coordenador de Planejamento Comercial E-Commerce

Responsabilidade:

- Desenvolvimento de Indicadores para tomada de decisão.
- Acompanhamento de Margem
- Relatório de Walkthru para acompanhamento de resultados
- Elaboração de estratégia de precificação.
- Planejamento de Demanda e controle do OTB.
- Análise de sortimento
- Desenvolvimento de processos.
- Elaboração de Dashboard para análise de indicadores.

“IN CONSULTORIA EMPRESARIAL” - Dez./19 à Dez./20

Cargo: Consultor de Planejamento

Responsabilidade:

- Desenvolvimento de Indicadores para tomada de decisão.
- Análise e estudos do mercado.
- Construção de diversos tipos de Dashboard.
- Elaboração de estratégia de precificação.
- Criação de um simulador de rentabilidade para ajudar na negociação.
- Desenvolvimento de estratégia para melhorar o giro de produtos e controle de estoque.
- Elaboração e controle de metas.

“DIA BRASIL” - Nov./18 à Ago./19

Cargo: Gerente de Planejamento Comercial

Responsabilidade:

- Liderança e coordenação de equipe, controle de metas e análise dos processos.
- Planejamento e análise de vendas e margem.
- Elaboração de relatórios de vendas com acompanhamento diário.

- Revisões periódicas do planejamento com análises de tendências para correção de GAPs.
- Elaboração e Gestão de KPI comercial.
- Análise e acompanhamento de sortimento por Categoria.
- Análise de Impacto de rebaixa de preços.
- Desenvolvimento de um One Page por fornecedor e categoria.
- Elaboração de orçamento de vendas e margem por categoria.

“SARAIVA” - Jun./13 à Nov./18

Cargo: Coordenador de Planejamento Comercial

Responsabilidade:

- Liderança e coordenação de equipe.
- Planejamento e análise de vendas, margem, compras e estoque.
- Elaboração do Planejamento de campanhas através das definições das metas.
- Revisões periódicas do planejamento com análises de tendências para correção de GAPs.
- Construção de Modelos de projeção de resultados com base em premissas e cenários macroeconômicos.
- Acompanhamento de lucro bruto e margem por produto, área e fornecedor.
- Elaboração de um simulador de margem para a área comercial, apresentando resultados por Estado.
- Responsável pelo processo de S&OP da companhia, apresentando os principais KPI's, planejamento de demanda, Supply Chain e S&OP tático.
- Estudos e análises de sortimento por categoria e produto.

Cargo: Especialista de Planejamento Comercial

Responsabilidade:

- Análises e estudos relativos à rentabilidade de produtos; com ênfase em mapeamento tributário em toda a cadeia.
- Elaboração, acompanhamento e revisão do plano de vendas, margem, estoque e OTB de produtos.
- Análise do desempenho das categorias Multimídia, Informática, Telefonia, Livraria e Filmes, acompanhamento das vendas e do planejamento de compras.
- Elaboração de um material de análise e controle de estoque.
- Análise de sortimento por fornecedor e produto.

Cargo: Analista de Planejamento Sênior

Responsabilidade:

- Otimização das margens dos produtos da empresa.
- Desenvolvimento de um estudo de rentabilidade, através desses estudos foi possível recuperar para empresa mais de R\$ 2 milhão de reais.
- Elaboração de um Plano de Negócios com informações gerenciais do fornecedor
- Líder do Projeto de Incentivos fiscais para alguns estados realizados pela a Mckinsey.

Formação Acadêmica

- MBA Executivo em Gestão Financeira - Escola Superior de Administração e Marketing e Comunicação – Esamc. Conclusão: 2009
- Bacharel em Administração de Empresas - Universidade Metodista de Piracicaba – UNIMEP Conclusão: 2007

Idiomas

- Inglês Básico – (Cursando)

Cursos Extra Curriculares

- Planejamento Estratégico
- Prática de Consultoria
- Gestão Empresarial
- Formação de Preços de Vendas
- Análise de SWOT
- Treinamento de Negociação
- Margens, Tributação e Rentabilidade no Varejo.