

Alberto Sebastião de Oliveira

Homepage : www.oliveiraalberto.com

Av. Fued José Sebba, QD. A5 – LT. 1E – Jardim Goiás - Goiânia, GO – 74805-100

E-mail : alberto@oliveiraalberto.com

OBJETIVO

Gestão em Comércio Exterior / Logística Internacional

PERFIL PROFISSIONAL

- Carreira desenvolvida há mais de 18 anos em empresas nacionais e multinacionais de diversos segmentos industriais e de prestação de serviços liderando e coordenando equipes nas áreas de Importação, Exportação e Logística Internacional com atuação em operações internacionais de compra/venda, Zona Franca de Manaus, Porto Seco, Bacen, desembaraço aduaneiro, entreposto aduaneiro (Bonded Warehouse) e parcerias com empresas da América Latina, Europa e Estados Unidos;
- Responsável pela prospecção e abertura de novos clientes de exportação em empresas na América Latina e África e gestão de contratos internacionais de compra e venda e de processos de exportações temporárias;
- Desenvolvimento contínuo de novos fornecedores nacionais e internacionais de matérias primas, spare parts, prestadores de serviços, agentes de carga e despachantes aduaneiros;
- Vasto conhecimento do processo logístico de importação/exportação objetivando redução de custos para a empresa através de composição de frete aéreo, marítimo, rodoviário e ferroviário + porto e consolidação de cargas;
- Sólida experiência no acompanhamento e ativação de todo o processo de importação e exportação junto ao despachante aduaneiro (D.I.,L.I.,R.E. D.D.E, etc) nas diversas alfândegas para agilização do processo aduaneiro;
- Monitoração de obtenção de ex-tarifário junto à Abimaq e Camex de € 35 milhões em equipamentos, Drawback/Pexpam e Back-to-Back junto ao Bacen e órgãos competentes;
- Informação estruturada dos mercados de tarifas de exportação e importação aéreas, marítimas e rodoviárias com classificação tarifária de mercadorias (NCM) e estimativa do custo final do processo;
- Habilidade em informática ressaltando-se os sistemas Microsiga, ALICE – Análise de Informações do Comércio Exterior, SAP e Magnus, bem como pacote Office atualizado;
- Cursos diversos voltados para área de Comércio Exterior tais como : Contratos Internacionais de Compra e Venda, Pexpam 2010, Tudo sobre Drawback 2007 (Teoria e Prática), Operações de Câmbio de Importação, Classificação Tarifária de Mercadorias (NCM), Cartas de Crédito ministrados pelas Aduaneiras Seminários e Empretec do Sebrae e outros;

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Extensão Universitária em Comércio Exterior da “Gadsden State Community College” – Gadsden, AL – E.U.A.
- Graduação em Comércio Exterior na Faculdade de Ciências Gerenciais da UNA – Belo Horizonte, MG
- Estágio na “Gadsden Area Chamber of Commerce” – Gadsden, AL – Estados Unidos
- Curso avançado de italiano comercial na “Università per Stranieri di Perugia” – Itália
- Curso de aperfeiçoamento de francês nas Alianças Francesas de Lyon e Toulouse – França em 2013

IDIOMAS

- Inglês : fluente - TOEIC - Score : 800 em 990 pontos – realizado em 12 JAN 2015 - válido até 12 JAN 2017
- Espanhol : fluente - DELE – Diploma Superior de Español como Lengua Extranjera – Universidad de Salamanca
- Francês : fluente - DELF B2 – Diplôme d’Études en Langue Française - Ministère de l’Éducation Nationale de France
- Italiano : fluente - CELI 3 – Certificato di Conoscenza della Lingua Italiana – Università per Stranieri di Perugia

EXPERIÊNCIA INTERNACIONAL

- Visitas comerciais a fornecedores e clientes dos Estados Unidos, Europa, Filipinas, África do Sul e de 15 países da América Latina com participação em férias e estágios em empresa americana;
- Gerente de Promoção Comercial do Consulado da República Argentina em Belo Horizonte durante 2 anos;

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

*** Desde novembro de 2013 (Empresa confidencial) de médio porte localizada em Goiânia-GO**

Gerente de Comércio Exterior

- Condução do processo global de importação e exportação da empresa, desde o contato com o fornecedor e/ou cliente compreendendo negociação de preços, prazos de entrega; condições de pagamento até conclusão do processo;
- Logística integrada de importação e exportação com negociação de fretes, programação entregas periódicas com fornecedores e clientes, agentes de cargas aérea/marítima, controle de estoque e operações cambiais;
- Prospecção de novos fornecedores e clientes e desenvolvimento de novas estratégias de redução de custos no processo logístico;
- Gestão de contratos internacionais de compra e venda de mercadorias e serviços;

*** 2008 a 2013 – MESON Amazônia Ind. e Com. de Prod. de Telecomunicação Ltda.**

Empresa nacional de tecnologia de ponta – Manaus, AM

Gerente de Logística / Executivo de Vendas Internacionais

- Gerenciamento do processo de importação e exportação junto a fornecedores e clientes bem como o controle logístico global da empresa na Zona Franca de Manaus;
- Palestras no exterior sobre os produtos da empresa e participação em feiras internacionais;
- Atendimento e visita a clientes no exterior para negociação e apresentação de propostas comerciais;
- Formação/composição de preços de importação e exportação com prospecção e vendas a clientes estrangeiros;
- Gerenciamento e monitoramento do processo de importação/exportação PEXAM/DRAWBACK – Programa Especial de Exportação da Amazônia Ocidental (Drawback);
- Coordenação e supervisão dos processos junto ao despachante aduaneiro, RFB, Banco Central e Suframa;

*** 2004 a 2007 – Novo Nordisk Produção Farmacêutica do Brasil Ltda.**

Multinacional dinamarquesa de medicamentos – Montes Claros, MG

Gerente de Importação

- Responsável pela importação e logística global de cerca de 200 itens (€ 45 milhões) em equipamentos para a nova fábrica da empresa no Brasil com 11 equipamentos chaves na modalidade de Ex-Tarifário (€ 35 milhões);
- Condução das tratativas com órgãos governamentais tais como Receita Federal, Ministério da Agricultura, ABIMAQ, CAMEX, DECEX e BACEN;
- Negociação com fornecedores europeus de máquinas e equipamentos, classificação tarifária NCM, operações cambiais de IED – Investimento Estrangeiro Direto junto ao BACEN;
- Redução de € 200 mil no processo logístico através de negociações com fornecedores, parceiros e “claims”;
- Monitoração de todo o processo logístico de importação desde a coleta do material na fábrica do exportador, embarque, desembaraço até a chegada à fábrica no Brasil;
- Visitas a fornecedores no exterior e participação em feiras;

*** 2001 a 2003 – Porto Seco Centro Oeste**

Empresa nacional e estação aduaneira interior – Anápolis, GO

Gerente de Logística e Comércio Exterior

- Responsável por incrementar o movimento de cargas de importação/exportação do Porto Seco Centro Oeste recém instalado em Anápolis, GO;
- Assessoria logística de importação e exportação aos clientes de Goiás e do distrito Federal com o objetivo de reduzir os custos para as empresas clientes e aumentar o fluxo de cargas no Porto Seco Centro Oeste;
- Divulgação em campanhas de marketing o Porto Seco Centro-Oeste em rodas de negócios e em missões estrangeiras em visitas a Goiás;
- Frequentes visitas comerciais aos clientes do Porto Seco dando-lhes suporte técnico e logístico sobre o processo de importação e exportação visando a utilização da alfândega do Porto Seco;
- Implementação do projeto de consolidação de cargas (matérias primas farmacêuticas) na Europa com destino à alfândega do Porto Seco e redução de custos para os importadores locais;

Dados pessoais : Brasileiro, solteiro, 50 anos