

# Curriculum Vitae

---

Roberto Lichtenfels

Rua Maracaibo, 115 – Cidade Jardim

05601-010 – São Paulo – SP

☎ (11) 4781.5019 / (11) 98551.1111

Casado – 2 filhos

## Resumo das habilidades

---

Profissional com ótima experiência e habilidade na área **Comercial (departamento de Vendas e Compras) e Marketing Digital;**

Extenso conhecimento com **E-Commerce** e **Marketing Digital** e na utilização de ferramentas digitais diversas tais como Google Adwords, Google Analytics, mecanismos de busca diversos, plataforma Magento, plataforma Wix, plataforma Vtex, plataforma Tray, plataforma Xtech, ERP bling, ERP vhsys, ERPR Tiny, Buscapé, Zoom, Marketplaces, disparadores de emailmarketing entre outras dezenas de ferramentas importantes para a venda e divulgação digital;

Familiarizado em liderar grandes equipes, com dezenas de profissionais; familiarizados em abertura de filiais e também em criação de rede de representantes;

Conhecimento nos segmentos **Industrial** (elétrico, borrachas, mobiliários e plásticos) e **Comercial** (distribuição de bens duráveis);

Vivência em empresas **Multinacionais** (Americana e Holandesa de grande porte) e **Nacionais** (porte médio e familiar);

Nível de Gerência Geral ou Diretoria, acostumado à viagens por todo o Brasil, na maioria das capitais brasileiras e algumas viagens internacionais à título de trabalho;

Conhecimento avançado em Office, Word, PowerPoint e principalmente na criação de planilhas avançadas em Excel;

Inglês e Espanhol avançado;

Vários cursos em e-commerce, em técnica de vendas, em relacionamento nas empresas, em motivação de pessoas entre outros;

Bacharel formado em Administração de Empresas pela FAAP – Fundação Armando Alvares Penteado

Bons conhecimentos em outras áreas da empresa (**Marketing, Administrativa, Financeira, Logística, RH** etc) como **Consultor** na implantação de ERP em algumas empresas dos sistemas Target (específico para distribuição) e Totvs (geral);

Excelente relacionamento interpessoal com colegas e equipe. Defensor de um ambiente sadio de trabalho promovendo bem estar e alta produtividade;

Orientado para a execução das atividades de forma a atingir alto grau de rendimento (fazer com planejamento e capricho) com o objetivo de atingir (ou superar) expectativas e reduzir surpresas desagradáveis;

Consciente de que devemos ter humildade e admitir que sempre teremos muito à aprender com as pessoas, tanto na esfera pessoal como a profissional. Só assim nos tornamos melhores.

### **23C Consulting – 2 anos e atual**

Empresa individual onde presto serviços de consultoria às empresas que desejam organizar processos e melhorar seu potencial de penetração no mercado

### **Bonshop Comercial de Ar Condicionado – 1 ano**

Empresa nacional distribuidora de ar condicionado. Como gerente de e-commerce, lancei duas novas plataformas de vendas virtuais. Uma delas atingiu a marca de R\$ 1,3 milhão/mês com poucos meses após lançamento. Montei uma equipe exclusiva para administrar as vendas pela internet.

### **STR Distribuidora de Ar Condicionado – 6 anos e meio**

Empresa nacional distribuidora de ar condicionado. Como diretor de compras e vendas tive quase uma centena de colaboradores diretos (com auxílio de supervisores e gerentes de área). Na minha gestão, multipliquei o faturamento por quase **vinte vezes**. A empresa estava com R\$ 2,5 milhões/mês e terminou com quase R\$ 50 milhões/mês, sendo um case de sucesso no segmento. Abri 15 filiais da empresa em vários pontos do Brasil. Nesta época, lancei o **e-commerce** da empresa que se tornou um canal importante dentro da empresa. Fui o principal executivo da empresa durante muitos anos.

### **Ambientair Distribuidora de Ar Condicionado – 1 ano e meio**

Empresa nacional distribuidora de ar condicionado. Sede no RJ. Como gerente de filial em São Paulo, conduzi esta filial responsável por 8 colaboradores.

### **A.Dias Comercial de Ar Condicionado – 6 anos**

Empresa nacional distribuidora de equipamentos de ar condicionado. Como gerente de compras e vendas de uma equipe com aproximadamente 20 colaboradores. Foi nesta empresa que acabei destacando-me com muito sucesso: **multipliquei por dez** o faturamento da empresa nos 6 anos de trabalho e com lucro. A empresa saiu de R\$ 300 mil/mês para R\$ 3 milhões/mês. Comprou sede própria e tornou-se um dos grandes distribuidores de ar condicionado do Brasil. Fui o principal executivo durante muitos anos.

### **Projeto Base Ind de Móveis Ltda – 4 anos**

Entre como sócio nesta fábrica de móveis para informática. Foi aqui que passei a conhecer melhor a operação de uma empresa e seus departamentos.

### **Hunter Douglas Ind e Com Ltda – 1 ano e meio**

Multinacional holandesa, fabricante de forros e persianas. Atuante na supervisão na administração de vendas (equipe com 5 colaboradores).

### **Gates do Brasil S/A – 6 anos e meio**

Multinacional americana, fabricante de produtos de borracha (correias e mangueiras) para manutenção industrial e indústria automobilística/agrícola. Nesta passei do nível de assistente para supervisão em vendas de filiais (2 filiais na região sul).

### **Televolt Inds. Elétricas S/A – 1 ano**

Primeira atividade profissional. Empresa nacional. Desenvolvi atividades em vendas como assistente de vendas nesta empresa fabricante de produtos elétricos.