LUIZ RENATO VITOR DA SILVA

São Paulo - SP | (82) 99142-7241
luizrenatosilva.lr@gmail.com | linkedin.com/in/luiz-renato-silva

Representante Comercial Sênior | Executivo de Contas B2B | Inteligência Comercial & Dados
Key Account Manager (KAM) | Foco em Farma e Bens de Consumo

RESUMO PROFISSIONAL

Executivo Comercial Sênior com mais de 10 anos de experiência em expansão de mercado, gestão de contas B2B e inteligência de vendas. Minha trajetória é marcada pela fusão entre relacionamento comercial agressivo e análise profunda de dados para tomada de decisão. Possuo forte background em bens de consumo (Ambev e Coca-Cola), onde fui responsável por gerenciar grandes contas, expandir franquias e alavancar expressivamente os resultados de volume do meu território. Nos últimos anos, adicionei uma camada robusta de inteligência digital ao meu perfil, utilizando análise de dados (Power BI/SQL) e automações de processos para mapear novas oportunidades, otimizar funis comerciais e gerar um impacto superior a R$ 10 milhões em faturamento direto para carteiras de clientes através de metodologias de Growth Marketing.

COMPETÊNCIAS E HABILIDADES

- **Comercial & Negócios:** Negociação B2B de Grande Porte, Gestão de Contas Corporativas, Expansão de Market Share, Estratégia de Sell-out e Sell-in, Trade Marketing e Execução no PDV.
- **Inteligência de Vendas & Dados:** Engenharia de Funil de Vendas, Modelagem de Dashboards de KPIs, Power BI, SQL Server, Análise de Métricas de Mercado e Auditoria Comercial.
- **Processos & Tecnologia:** Growth Marketing, Inteligência Artificial Aplicada a Vendas, Automação de Processos Comerciais e Otimização de Pipeline.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

LRVS SOLUÇÕES DIGITAIS E CONSULTORIA LTDA (Consultoria Própria) Janeiro de 2022 – Atual

Consultor de Inteligência Comercial e Growth Marketing

- Liderança na estruturação de funis de vendas B2B e B2C, combinando estratégias de marketing digital e processos comerciais para alavancar o faturamento de empresas clientes, gerando mais de R$10 milhões em receita direta.
- Desenvolvimento de inteligência de mercado através da modelagem de dados e dashboards interativos, transformando métricas de campanhas e vendas em tomadas de decisões estratégicas para os empresários.
- Implementação de automações de processos, ferramentas digitais e engenharia de funil para otimização do pipeline, atração de clientes qualificados e aceleração do sell-out.

CRBS - AMBEV Setembro de 2017 – Janeiro de 2022

Representante de Negócios III / Inteligência Comercial

- Trajetória sólida de 4 anos e meio de evolução profissional na companhia, progredindo de posições de base no varejo tradicional até o nível sênior de representação e grandes contas.
- Responsável pela expansão de market share e consolidação da marca no território alocado, conquistando um crescimento superior a 300% no volume de vendas da rota comercial sob minha responsabilidade.

- Liderança e coordenação direta da execução de campo junto à equipe de promotores de vendas, garantindo o padrão de excelência em ações de Trade Marketing, abastecimento de gôndolas (merchandising) e conformidade no PDV.
- Gestão comercial e estratégica de Key Accounts (grandes contas e lojas de conveniência), assegurando o atingimento de metas agressivas e maximizando o sell-in e sell-out do portfólio de produtos.
- Conquista e liderança na implementação estratégica de novas franquias e expansão acelerada do volume de distribuição.
- Selecionado para integrar a rota oficial de auditoria corporativa da companhia devido à excelência técnica em processos e padronização comercial.

VIA NUTRY (DUARTE & COSTA LTDA) Setembro de 2016 – Junho de 2017

Promotor e Vendedor Técnico Comercial

- Atuação na prospecção, atendimento e gestão comercial de uma carteira diversificada de clientes B2B, incluindo redes de supermercados, farmácias, minimercados, padarias e lojas de produtos naturais.
- Responsável pela negociação direta com compradores e gestores para a introdução de novos SKUs e ampliação do share de gôndola.
- Implementação estratégica de ações de merchandising, garantindo a conquista de pontos extras em loja e visibilidade do vasto portfólio de produtos.
- Foco direcionado na aceleração do sell-out através do monitoramento de estoque, relacionamento no ponto de venda (PDV) e execução comercial de excelência.

SOLAR COCA-COLA Setembro de 2013 – Junho de 2016

Pesquisador de Mercado (RED - Right Execution Daily)

- Promovido de Promotor de Loja Júnior para a área técnica de Pesquisa de Mercado (RED) em apenas 5 meses devido às excelentes entregas em campo.
- Responsável pela auditoria de conformidade comercial através do levantamento de dados de campo e análise de métricas de mercado (preços, concorrência e share).

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Graduação Tecnológica em Marketing Em andamento

UniCesumar | *Foco em Inteligência de Mercado e Sell-out*

CERTIFICAÇÕES E CURSOS COMPLEMENTARES

- Power BI + SQL Server: Modelagem de Dados e Relatórios – Udemy (Em andamento)
- Meta Ads, Google Ads & GTM: Dashboards e KPIs – Universo Subido
- Formação Programador: Automações e Integrações de APIs – Bot Conversa
- Especialista em Vendas Online: Prospecção e Estratégia Digital – EVO
- Ambev Academy: Formação em Excelência Comercial, Trade Marketing e Auditoria