

# Ronaldo Das Máquinas de Vendas

---

Endereço: Rua Copas Altas, 50 Bairro Centro – Colinas / RJ  
Celular: (21) 98877 5566  
E-mail: [ronald.ruas@hotmail.com](mailto:ronald.ruas@hotmail.com);  
Brasileiro, 35 anos, casado, 02 filhos

## Objetivo

---

## Posições Gerenciais na Área Comercial

### Principais Qualificações

---

- ✓ Executivo de vendas com mais de 15 anos de experiência nas áreas de Vendas, Marketing, Peças, Pós-Venda, com atuação nos setores de máquinas agrícolas do agronegócio Brasil e América do Sul;
- ✓ Sólida liderança e formação de equipes, análise de solução de problemas, fazer acontecer e agir na transformação, sempre com foco nos resultados da empresa e a satisfação dos clientes.
- ✓ Vasto conhecimento de Produto (Tratores, Colheitadeiras, Implementos, Sprayers, Peças), segmentação de Mercado dos Produtos
- ✓ Alto desempenho em Planejamento estratégico de médio e longo prazo, com vasta experiência em elaboração de Budgets para a área comercial;
- ✓ Grande experiência em análise de futuros investimentos e elaboração de planos de expansão de novos dealers; conhecimento na Legislação dos Distribuidores.
- ✓ Estilo de comunicação racional e pragmático, com estilo motivador e desafiador de intrapreneurship, gerencia geral, segurança, autonomia.

### Experiências Profissionais

Agosto / 1999 até Novembro / 2022

---

#### Máquinas do Brasil Ltda.

---

**Gerente Regional Vendas CO/NO/NE - Grade 14** - Abril / 2016 até Nov. / 2022

**Gerente Comercial MF e VF** - Setembro / 2013 até Abril / 2016 – Agco / SFIL

**Gerente Marketing Produto** - Julho / 2007 até Setembro / 2013

**Coordenador de Vendas Tratores** - Janeiro / 2000 até Junho / 2007

**Coordenador de Pós-Venda** – Janeiro / 1993 até Dezembro / 1999

### Principais realizações:

---

- ✓ Responsável pela gestão comercial de todos os produtos Massey Ferguson (Trator / Colheitadeira / Pulverizador e Implementos).
- ✓ Responsável por 1/3 do faturamento de máquinas da Massey Ferguson no Brasil. Gestor de vendas de 28 dealers Massey Ferguson com responsabilidade de Planejamento de Vendas anual, visando à penetração de mercado, o resultado operacional e a satisfação dos clientes.
- ✓ Cogestão dos distribuidores na administração dos negócios (vendas, peças, serviços, finanças, planos de ação, políticas comerciais, alocação de vendedores e venda direta ao cliente final). Analisar a situação mercadológica da região em que atuava, segmentando-

a por produto, cultura, concorrência e clientes, a fim de fortalecer o posicionamento da empresa e das concessionárias locais.

- ✓ Gestor Comercial e Procurador / Administrativo responsável pela transição comercial dos implementos SFIL para as redes MF e Valtra do Brasil.
- ✓ Responsável pelas áreas comercial / marketing / peças / pós-venda dos implementos MF / Valtra e Sfil na América do Sul.
- ✓ Apoio direto na montagem do Planejamento estratégico para duplicação do parque fabril da unidade de implementos Agco/SFIL em Ibirubá-RS.
- ✓ Montagem, introdução e finalização do planejamento estratégico para transição dos produtos da marca SFIL para as redes MF e VT do Brasil e América Latina.

**ATENÇÃO:** SABIA QUE VOCÊ PODE NOS APOIAR PARA CONTINUARMOS PRODUZINDO MATERIAIS DE QUALIDADE COMO ESSE? Basta você contribuir, com qualquer valor, para que nós possamos continuar auxiliando, gratuitamente, as pessoas que estão na luta por um novo emprego ou crescerem em suas carreiras. Nossa chave **PIX** é **b2b.sales10@gmail.com** (MESO INTELIGÊNCIA EMPRESARIAL LTDA.). Agradecemos o seu apoio!

**Maschietto Implementos Agrícolas Ltda.**      Outubro / 1990 até Janeiro / 1998

**Representante de Vendas RS** - Outubro / 1990 até Janeiro / 1998

#### Principais realizações:

- ✓ Responsável pela introdução da marca, demonstrações de campo e comercialização dos implementos da marca no estado do Rio Grande do Sul.

#### Principais realizações:

- ✓ Responsável pela introdução da marca, demonstrações de campo e comercialização dos implementos da marca na região SP / MG / GO e BA.
- ✓ Responsável pela comercialização e atendimento a rede de revendedores do Brasil.
- ✓ Responsável por compras de suprimentos para manufatura
- ✓ Atendimento ao balcão de vendas a atendimento de suprimentos para linha de montagem.

#### Formação Acadêmica

- ✓ 2015 - Fundação Dom Cabral – Programa desenvolvimento Gerencial (Estratégia / Gestão Pessoas / Marketing / Financeiro).

#### Cursos e Idiomas

- ✓ 2019 – Dale Carnegie – Especialização em Relações Humanas, Liderança
- ✓ 2017 - Fundação Dom Cabral – Especialização em Desenvolvimento Gestão Avançada em Vendas.

Posts que você gostará de ler no nosso Instagram @curriculo\_objetivo:

