

Pedro Augusto Clemente BALLALAI

Brasileiro, divorciado, 53 anos

Tel.: (14) 991 839 912

E-mail: pedrobballalai.pb@gmail.com

In: [linkedin.com/in/pedro-ballalai-97a112100](https://www.linkedin.com/in/pedro-ballalai-97a112100)



Áreas de atuação: Executivo Comercial & Vendas

SÍNTESE DE QUALIFICAÇÕES

- Vivência de 29 anos na área Comercial, adquirida em empresas Nacionais e Multinacionais dos segmentos de: Indústria automobilística, distribuição e serviços, química e nutrição animal.
- Ampla experiência na atuação em campo, orientando, implantando e acompanhando metas e as diretrizes da Marca, do Produto e Serviços e Vendas.
- Liderança de equipes com foco no resultado e harmonia no desenvolvimento do trabalho, estimulando o desenvolvimento contínuo.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Pós-graduação em Marketing – ESPM - 1998
Graduação Administração de Empresas – ITE - 1992

IDIOMAS

Inglês – Intermediário
Francês e Italiano - básico

HISTÓRICO PROFISSIONAL

04/2023 – 05/2024

(FIAT) VIVIANI VEÍCULOS RIO CLARO LTDA.

(Empresa micro empresa de Consultoria em Negócios)

➤ **Diretor de Vendas**

Principais atividades: Gestão estratégica das unidades de Pirassununga, Presidente Prudente e Rio Claro (SP) na marca FIAT (Novos e Vendas Diretas) e Seminovos, gestão de Equipe de Gerentes e outras 50 colegas, controle de compra e estoque de veículos, planejamento e definição das ações de marketing, controle e gestão de LEADS, análise financeira do depto. De vendas e indicadores (Market share, lucro, vendas, pesquisa de satisfação, acessórios, outros), definição de metas e incentivos, atendimento à Montadora, outros.

Principais Clientes: Varejo, Vendas Diretas (como frotistas, PcD, produtor rural, táxi, outros) e Seminovos

08/2012 – 03/2023

PAC Gestão Comercial Ltda. – Bauru/SP

(Empresa micro empresa de Consultoria em Negócios)

➤ **Sócio Consultor**

Principais atividades: Planejamento estratégico, definição de público alvo, política comercial, atendimento à Clientes, plano de mídia, apresentação do produto e serviço, compras, produção, entrega, cobrança e administração geral.

Principais Clientes: VITTA Construtora, XDETAIL Soluções em Serviços Automotivos, FLORALBRAS ind. E Com. Espumas Fenólicas, INA Brindes, ALBA Ind. E Com. De Ração Ltda.

03/2019 – 03/2021

MC AU CANIS ALIMENTOS – Piratininga/SP

(Empresa nacional de nutrição animal)

➤ **Sócio proprietário**

Principais atividades: Planejamento estratégico, definição de público alvo, plano de mídia, apresentação do produto e serviço, compras, produção, entrega, cobrança e administração geral.

Resultados Destacados: Posicionamento de mercado com a prestação de serviços, definição de parcerias estratégicas, abertura de novos clientes

12/2016 – 12/2018

SMITHERS – OASIS BRASIL – Holambra/SP

(Empresa multinacional de espumas fenólicas e produtos químicos para o Agronegócio)

➤ **Gerente Comercial**

- Treinar, acompanhar, desenvolver a equipe comercial.
- Prospectar novos negócios e clientes.
- Acompanhar e gerenciar todo o processo comercial.
- Propor e definir as metas de vendas, orientando a produção semanal.
- Desenvolvimento de novas oportunidades comerciais.
- Acompanhar a evolução do mercado, concorrência e clientes.
- Definição de linha de crédito para clientes.

Resultados Destacados: Definição e ampliação dos parceiros comerciais, manutenção do market share mesmo no mercado em queda e com ascensão de novos concorrentes, lançamento de novos produtos, novo posicionamento estratégico no mercado

07/2011 – 01/2014

ATRI COMERCIAL LTDA – Santos e São Vicente/SP

(Empresa nacional de comércio e serviços automobilísticos)

➤ **Diretor Comercial**

- Reorganização dos gastos e investimentos, como juros pagos e mídia desenvolvida.
- Controle do Estoque de veículos, através do aumento do giro dos modelos disponíveis e menor troca de estoque entre as filiais, com foco na redução de estoque antigo.
- Reestruturação da equipe de vendas, com a contratação e treinamentos de novos consultores.
- Desenvolvimento e acompanhamento de metas de vendas.
- Reuniões de trabalho com parceiros e Montadora.
- Benchmarking com Empresas do Grupo.
- Acompanhamento e cobrança no desenvolvimento de novos sistemas operacionais.
- Construção de Planos de Mídia.

Resultados Destacados: Lucro líquido alcançado no primeiro ano da gestão. A Empresa tinha na oportunidade 4 anos e só obteve prejuízos até então. | Incremento em 25% das vendas e da participação de mercado.

04/2007 – 07/2011

RENAULT DO BRASIL S/A – São Paulo/SP

(Empresa multinacional de grande porte, no segmento automobilístico)

➤ **Gerente Regional N, NE e CO**

- Desenvolvimento da marca na região, com a criação do planejamento estratégico para o crescimento nas regiões N, NE e CO do país.
- Mudança do público-alvo e ações táticas de vendas.
- Reestruturação da equipe, com contratação e trocas, treinamento e acompanhamento no desenvolvimento do trabalho.
- Expansão da rede de concessionárias, com troca de grupos em vários centros e capitais e nomeação em novos mercados.
- Task Force no plano de qualidade.

Resultados Destacados: Aumento de marketshare de 2,1% para 4,7%. | Incremento de 120% no volume de vendas. | Reestruturação e ampliação da Rede de Concessionárias em 40% da área de atuação.

12/1990 - 04/2007

FIAT AUTOMÓVEIS S/A – Betim/MG

(Empresa multinacional de grande porte, no segmento automobilístico)

- **Gerente de Regional** (2002 a 2007)
- **Supervisor de vendas** (1999 a 2002)
- **Analista de produto, marketing e vendas** (1997 a 1999)
- **Analista de marketing** (1996 a 1997)
- **Consultor comercial** (1993 a 1996)
- **Inspetor de crédito** (1991 a 1993)
- **Estagiário** (1990 a 1991)

- Desenvolvimento da marca na região, com a criação do planejamento estratégico para o crescimento nas regiões Interior de SP e Sul do país.
- Mudança do público-alvo e ações táticas de vendas.
- Reestruturação da equipe, com contratação e trocas, treinamento e acompanhamento no desenvolvimento do trabalho.
- Expansão da rede de concessionárias, com troca de grupos em vários centros e capitais e nomeação em novos mercados.
- Task Force no plano de qualidade.

Resultados Destacados: Aumento de marketshare de 16% para 20% saindo da 3ª posição no ranking para primeira colocação | Avanço do índice de satisfação do cliente da montadora, saímos da 8ª posição entre os Regionais para a 1ª posição.

PALESTRAS E TREINAMENTOS PROFISSIONAIS MINISTRADOS

- Palestra: “FIAT Carro Popular: um case de sucesso” – Out. 2006
Instituição: Fórum HSM – São Paulo (SP)
- Palestra: “FIAT Carro Popular: um case de sucesso” – Mar. 2004
Instituição: FEI - Faculdade de Engenharia Mecânica e Faculdade de Engenharia de Produção – São Bernardo do Campo (SP)
- Palestra: “FIAT Doblò: mudando conceitos” – Set. 2002
Instituição: Fundação de Ensino Eurípedes Soares da Rocha – Marília (SP)
- Palestra: “Conceitos e vivência da profissão de Administrador” – Out. 1998
Instituição: Fundação Espírita Irmão Glacus – Contagem (MG)
- Minicurso: “Marketing: Um case FIAT” – Set. 1998
Instituição: FACISA - Unicentro Newton Paiva – Belo Horizonte (MG)

OUTRAS ATIVIDADES

- Conselho de Pais – VIVER Escola Waldorf de Bauru
Organização e participação de vários eventos da Escola de fev.14 a dez.16
- I Fórum de Debates Acadêmicos – Coordenador.
Faculdade de Ciências Econômicas de Bauru.
Bauru. SP. Período: 10 e 11.OUT.1991.
- Empresa Júnior da Faculdade de Ciências Econômicas de Bauru
Fundador e Vice-Presidente Gestão 1991-1992
- Centro Acadêmico 1º de Agosto da Faculdade de Ciências Econômicas de Bauru
Presidente Gestão 1990-1991