

THIAGO GARRAFONI MIGUEL

40 anos
(16) 98827-3979
thigmiguel@gmail.com
Bonfim Paulista – Ribeirão
Preto/SP
<https://www.linkedin.com/in/thiago-g-miguel>

RESUMO PROFISSIONAL

Experiência em análise financeira, logística e gestão comercial.
Especialista em balanço patrimonial, análise de estoque e custo de oportunidade, além da implantação da curva ABC.
Histórico de redução de 40% do estoque parado com aumento de vendas e implementação do Projeto Revisão Preço Fixo.
Atuação na coordenação de equipes de despacho e vendas, logística reversa e negociação com transportadoras e foco na fidelização e resgate de clientes, criação de estratégias comerciais e pacotes de serviços.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Bacharel em Logística - Centro Universitario Claretiano, 2013.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

• **GRUPO TONIELLO (HYUNDAI)**
2024 a 2024 - Supervisor de Estoque e Suprimentos

Responsável pela análise técnica de balanço patrimonial e controle de estoque, garantindo precisão nas informações financeiras e operacionais; coordenação da equipe de despacho e gestão de entregas, assegurando eficiência logística e cumprimento de prazos; gestão da logística reversa de itens avariados, reduzindo perdas e otimizando processos de devolução; negociação com transportadoras, buscando redução de custos e melhoria na qualidade do serviço de entrega.

• **ITACUÃ MOTOS LTDA (GRUPO STÉFANI-YAMAHA)**
2018 a 2023 - Supervisor de Vendas, Logística e Estoque

Responsável pela análise técnica de balanço patrimonial e custo de oportunidade, auxiliando na tomada de decisões estratégicas; realização de estudos de mercado e compras do departamento, garantindo otimização de custos e eficiência operacional; implantação e gestão da curva ABC, melhorando o controle e a rotatividade do estoque; coordenação e motivação da equipe de vendas, impulsionando desempenho e resultados; redução de 40% do estoque parado, aumentando a liquidez e elevando as vendas; implementação do Projeto Revisão Preço Fixo, aprimorando a precificação e competitividade.

Crescimento profissional: trajetória de Auxiliar de Vendas a Supervisor de Vendas, demonstrando forte evolução na área comercial e de gestão.

- **SUZUKI PREMIUM**
2017 a 2018 - Supervisor da Área Comercial – Pós Vendas

Responsável pela gestão e acompanhamento de clientes, garantindo revisões periódicas e alta satisfação; desenvolvimento de pacotes estratégicos (combos de revisões) para aumentar a adesão e fidelização; programa de fidelização Suzuki Premium, fortalecendo o relacionamento com clientes; resgate de clientes inativos, implementando bonificações, atendimento personalizado, descontos e brindes; consolidação de parcerias estratégicas com seguradoras, ampliando oportunidades de negócio e rentabilidade.

- **ITACUÃ MOTOS LTDA (GRUPO STÉFANI-YAMAHA)**
2013 a 2017 - Supervisor de Vendas, Logística e Estoque
2010 a 2013 – Vendedor
2007 a 2010– Auxiliar de Vendas

Responsável pela análise técnica de balanço patrimonial e custo de oportunidade, auxiliando na tomada de decisões estratégicas; realização de estudos de mercado e compras do departamento, garantindo otimização de custos e eficiência operacional; implantação e gestão da curva ABC, melhorando o controle e a rotatividade do estoque; coordenação e motivação da equipe de vendas, impulsionando desempenho e resultados; redução de 40% do estoque parado, aumentando a liquidez e elevando as vendas; implementação do Projeto Revisão Preço Fixo, aprimorando a precificação e competitividade.

Crescimento profissional: trajetória de Auxiliar de Vendas a Supervisor de Vendas, demonstrando forte evolução na área comercial e de gestão.

FORMAÇÃO COMPLEMENTAR

- Informática: Windows – Word – Excel – Internet.
- Curso Complementar: Gestão Estratégica de Custo (2011).
- Curso Complementar: Logística Reversa (2013).
- Cursos complementares na área de logística pela Montadora Yamaha.