

RONALDO FUCCI

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Diretor Comercial CCCC China Communication Construction Company - Rio de Janeiro, RJ -

De 07/2000 – até 12/2022

- Estruturação da área comercial da empresa e da equipe de vendas, estabelecendo claramente as estratégias, metodologias e metas, contratando profissionais com foco na obtenção de resultados positivos para atingir as expectativas comerciais.
- Formulação e implementação do plano de contas, fornecendo subsídios para o estabelecimento e condução das operações comerciais da empresa, mantendo os registros financeiros organizados.
- Definição das metas e estratégias de prospecção a partir das pesquisas de mercado realizadas, avaliando os resultados para direcionar as ações em do cumprimento do objetivo proposto.
- Desenvolvimento e aplicação de treinamentos aos membros da equipe, visando a melhoria do desempenho nos âmbitos administrativo e comercial.
- Construção de relacionamentos com clientes, e fornecedores, com base na confiança e no conhecimento de suas necessidades, construindo uma sólida relação comercial
- Realização de contato com os clientes, questionando-os sobre a os serviços da empresa, buscando compreender suas demandas para que tenham suas expectativas.
- Desenvolvimento de novos negócios junto as áreas técnicas em função das oportunidades de mercado
- Desenvolvimento de políticas de gestão dos recursos financeiros disponíveis de forma a garantir a estruturação. racionalização e adequação dos serviços de apoio administrativo, considerando os objetivos da empresa.
- Acompanhamento das etapas de negociação com clientes em potencial, oferecendo suporte através do envio de conteúdos, casos de sucesso da empresa e esclarecimento de dúvidas para embasar a decisão do cliente
- Desenvolvimento de pesquisas de mercado para ampliar a área de atuação da empresa, apresentando os resultados obtidos à equipe de marketing, criando uma estratégia eficiente para determinar o sucesso do produto com um novo
- Planejamento, organização, direção e controle das atividades de apoio administrativo e financeiro, incluindo elaboração de documentos e relatórios, tesouraria e controle das contas a pagar e a receber, com criatividade e responsabilidade para garantir a saúde econômica da empresa.
- Elaboração e acompanhamento do plano de despesas, buscando reduzir gastos e adequando processos de alocação de recursos, de forma a assegurar a lucratividade e o bom relacionamento com os clientes

Diretor Presidente- ENAVI Reparos Navais Industrial - Niterói, RJ -

De 07/1985 - até 06/2000

- Definição junto aos clientes para determinar os melhores pagamento e prazos de entrega dos produtos, de forma a garantir a lucratividade e a satisfação com o serviço.
- Participação em atividades voltadas à equipe a fim de fortalecer os relacionamentos profissionais.
- Implementação de melhorias operacionais a fim de gerar economia e aumentar as margens de lucro.
- Prestação de atendimento personalizado ao cliente, atuando de forma desenvolver serviços de pleno atendimento as suas necessidades
- Identificação de problemas, analisa das informações disponíveis e definição de estratégias de melhoria de curto, médio e longo prazo
- Atuação dentro das normas, políticas e diretrizes aplicáveis, visando promover um ambiente de trabalho seguro.
- Execução de tarefas diversas, valorizando a comunicação e a transparência a fim de entregar um serviço de excelência.
- Desenvolvimento e implementação de estratégias e planos de melhora do desempenho, visando crescimento contínuo da equipe.
- Participação em reuniões com os superiores e outros membros da equipe, sugerindo melhorias na área, a fim de melhorar a eficiência e a qualidade do serviço.
- Apoio à equipe na realização de tarefas diversas conforme a demanda, garantindo a agilidade e eficiência.
- Comunicação presencial e on-line com clientes para divulgação de serviços, contribuindo para o crescimento dos negócios.
- Atuação no setor comercial, sendo capaz de manter a cordialidade mesmo sob pressão, buscando encontrar soluções satisfatórias aos problemas inerentes ao negócio.
- Apoio na de buscando negociar acordos benéficos para ambas as partes.

Diretor Comercial- Companhia Brasileira de Dragagem (CBD), Rio de Janeiro, RJ -

De 04/1978 - 06/1985

- Construção e desenvolvimento de relacionamentos com clientes, distribuidores e fornecedores, com base na confiança e no conhecimento de suas necessidades, construindo uma sólida relação comercial.
- Realização de contato com os clientes buscando atender suas expectativas.
 - Atuação com os gestores da empresa no alinhamento dos objetivos e estratégias, indicando à equipe o foco do trabalho para atingir a meta de faturamento anual.
 - Elaboração e execução dos orçamentos, contas anuais e outros documentos contábeis e financeiros, com foco na proteção do patrimônio responsabilidade da instituição, garantindo o princípio da transparência.

- Planejamento, organização, direção e controle das atividades de apoio administrativo e financeiro, apoiando elaboração de documentos e relatórios, tesouraria e controle das contas a pagar e a receber,
- Elaboração e acompanhamento do plano de despesas, buscando reduzir gastos e adequando os processos de alocação de recursos, de forma a assegurar a lucratividade e o bom relacionamento com o cliente.
- Responsável pelos departamentos financeiro e administrativo, prestando contas à diretoria e ao conselho de administração sobre as despesas autorizadas, movimentação de contas bancárias e planejamento de gastos futuros.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Administração de Portos: Curso Ministério de Desenvolvimento e Gestão Portuária - Xangai, China - 10/2010.
- Especialista em Dragagem: Curso de Dragagem Portuária IHC – Amsterdam, Holanda - 06/2005
- Especialista Portuário: Curso de Administração Portuaria Universidade John Hopkins – Boston, USA - 12/2000.
- Economista: Pontifícia Universidade Católica RJ - Rio de Janeiro, Rio de Janeiro - 03/1979.