



## MARCELO RAMOS

Professor e Consultor em  
**Processos  
Marketing  
Vendas**

### FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Engenharia de Produção (**UFRJ**)
- Pós-Graduação Avançada em Marketing (**FAE**)
- MBA Team Management (**FGV/PR**)
- MBA Direção Estratégica (**UP**)

### PROFESSOR UNIVERSITÁRIO

- Graduação e Pós-Graduação em Marketing / Negócios / Vendas:
  - **Administração Mercadológica I, II e III**
  - **Estratégias de Distribuição em Marketing**
  - **Gestão de Força de Vendas**
  - **Pesquisa de Mercado e Públicos de Varejo**
  - **Trade Marketing**
  - **E-commerce e Mídias Sociais**

# MVR MARKETING & CONSULTING

## EXPERIÊNCIAS NA ÁREA COMERCIAL / MARKETING

- Coca-Cola Company (Sede Rio de Janeiro)
- Spaipa Indústria Brasileira de Bebidas
- Distribuidora Nova Geração:  
**Coca-Cola / Mondelēz International**
- O Boticário Franchising
- SGS Certificadora
- Empresas de Distribuição e Varejo

## TREINAMENTOS MINISTRADOS

- Sistema Coca-Cola (vários treinamentos)
- Merchandising (**Matte Leão**)
- Negócios Estrangeiros (**Eadi Sul**)
- Estratégias de Marketing:  
**Mercado Automotivo (Bosch)**
- Estratégias de Vendas e Marketing de Serviços:  
**Santa Maria Papéis**
- Entendendo o negócio:  
**Volvo / Bosch**
- **BR Petrobras** (Liderança Estratégica, Marketing de Serviços, Gerenciamento de Pista e outros)

— NOSSOS SERVIÇOS —

**PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO**

**CONSULTORIA EM COMERCIAL, MARKETING,  
PROCESSOS**

**TREINAMENTOS EMPRESARIAIS**

# PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

- Assumir o **controle** sobre o **destino**
- Promover a **mudança** e **melhoria** no negócio
- Enxergar **oportunidades**
- Transformar ameaças em **oportunidades**
- Definir novos rumos para **organização**
- Introduzir a disciplina de **pensar a longo prazo**
- Desenvolver um **processo educacional**
- Incentivar a **interação** e **negociação**
- Mobilizar recursos para **objetivo comum**

# PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

## PLANEJAMENTO

## DESDOBRAMENTOS DA ESTRATÉGIA E IMPLEMENTAÇÃO



# ANÁLISE SWOT (MAPEAMENTO E DIAGNÓSTICO)

	AJUDA	ATRAPALHA
INTERNA (organização)	<p><b>FORÇAS:</b> pontos fortes da empresa ou da equipe que colaboram para a obtenção de <b>resultados positivos</b></p>	<p><b>FRAQUEZAS:</b> pontos fracos que dificultam a boa performance da equipe ou do negócio por deficiências internas <b>(atrapalham no alcance dos objetivos)</b></p>
EXTERNA (ambiente)	<p><b>OPORTUNIDADES:</b> circunstâncias que acontecem no ambiente, tendências ou fenômenos que propiciam condições favoráveis para a empresa <b>(fatores que ajudam na obtenção dos objetivos)</b></p>	<p><b>AMEAÇAS:</b> circunstâncias, tendências ou fenômenos que ocorrem no ambiente e que podem criar condições desfavoráveis para a empresa <b>(fatores que atrapalham na obtenção dos objetivos)</b></p>

# ROL DE COMPETÊNCIAS ORGANIZACIONAIS

## DIMENSÃO DA ESTRUTURAÇÃO



Gestão de mudanças

## DIMENSÃO DA ORIENTAÇÃO

Orientação a clientes

Orientação a resultados

Orientação Estratégica

Liderança

Articulação de relacionamentos

Gestão do conhecimento

Trabalho em equipe

## DIMENSÃO DA INTERAÇÃO



# PROJETOS PARA MELHORIA

## ALINHAMENTO POSICIONAMENTO PLANEJAMENTO

Planejar  
e definir  
estratégias

Melhorar  
serviços e  
processos

Desenvolver  
canais  
de vendas

Melhorar  
comunicação

## ALAVANCAGEM APRENDIZADO

## MOBILIZAÇÃO

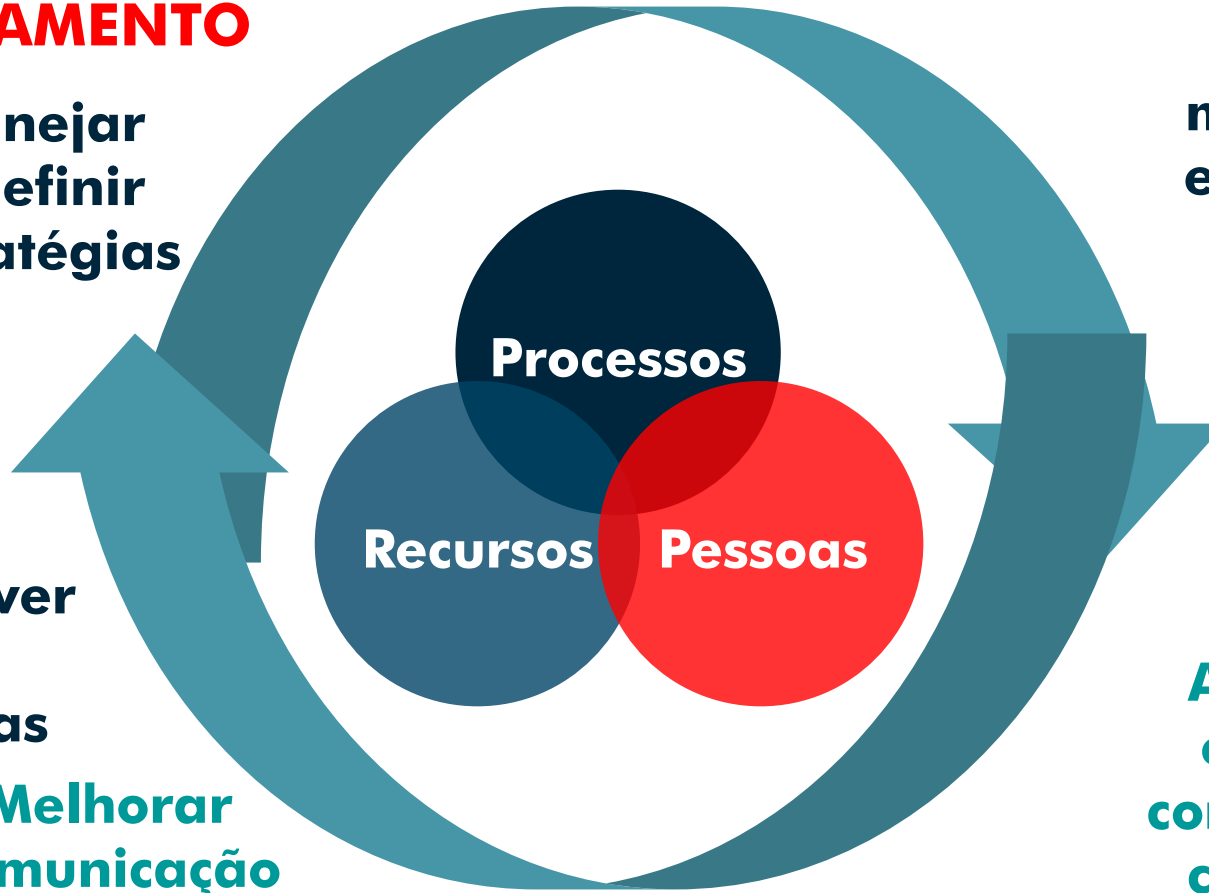
Construir e  
manter espírito de  
equipe (colaborar)

Realizar  
treinamentos

Executar  
esforços  
comerciais

Aprimorar  
em "voo"  
competências  
comerciais

## IMPLEMENTAÇÃO



# CONSULTORIA COMERCIAL

- **Planejamento Estratégico Comercial**
- Desenvolvimento de **Processos e Funções Comerciais**
- Assessoria nas **Políticas Comerciais**
- Gestão das **Carteiras de Clientes**
- Projetos de melhoria da **performance de vendas**
- Gestão do **mix de produtos, serviços e lançamentos**
- Estudo de viabilidade e implementação de **canais de vendas**
- Elaboração de planos de ação para **melhoria das vendas e do Resultado**

# CONSULTORIA DE MARKETING

- **Planejamento Estratégico de Marketing**
- Desenvolvimento da **inteligência de mercado**
- **Avaliação e posicionamento** da empresa e suas marcas
- Avaliação das **características e benefícios** dos produtos e serviços
- Identificação e avaliação de **potenciais de mercado**
- Estratégias de Marketing por **canais de comercialização**
- Planejamento de Marketing de **Serviços ao Cliente**
- Desenvolvimento de ações de **Trade Marketing**
- Assessoria em **Campanhas de Vendas e Trade**
- **Treinamentos e Convenções de Vendas / Empresa**

# MARKETING ESTRATÉGICO



## CONHECER O PERFIL DOS CLIENTES

- **Pesquisa para conhecer os principais públicos da empresa**
  - Distribuidores
  - Revendedores
  - Assistências técnicas
- **Criar banco de dados qualificado**
- **Análise dos dados coletados**
- **Report com insights e direcionamento**



## MONITORAMENTO DA CONCORRÊNCIA

- **Pesquisa com distribuidores e revendedores para entender o perfil dos concorrentes**
  - Quem são?
  - Quais são suas estratégias?
  - Quais são seus objetivos?
  - Quais suas forças e fraquezas?
  - % Market Share
  - Posicionamento
  - Vantagens competitivas
  - Produtos, linhas e/ou serviços que concorrem com a empresa



## ESTUDO DE MERCADOS REGIONAIS E NACIONAIS

- **Matriz de SWOT sobre atuação da empresa**
- **Entender principais forças, fraquezas, oportunidades e ameaças que envolvem os mercados de atuação de empresa**
- **Análise dos dados coletados**
- **Criação de Alerta Competitivo (com insights e informações para apoio à tomada de decisão)**

# RESULTADOS E INOVAÇÃO

Construídos  
através das  
**peessoas**



# CAPACITAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS

**Colaboração**



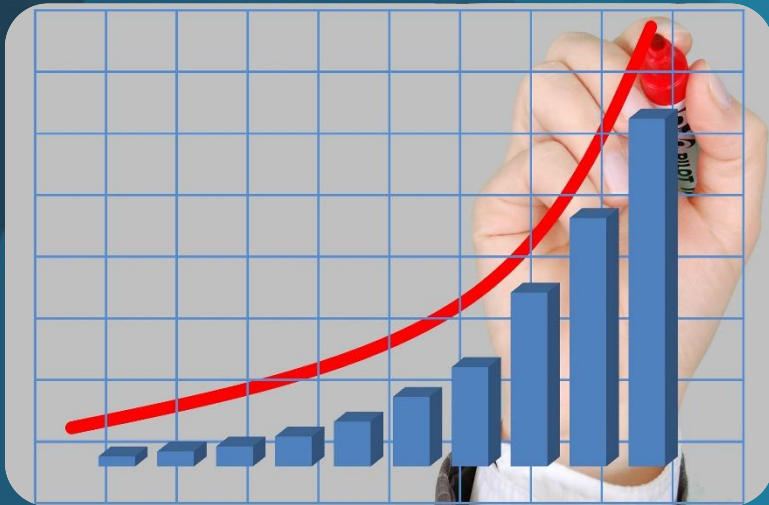
**Conhecimento Técnico**



**Diferenciais e Inovação**



**Melhoria Contínua p/ Crescimento**



**Resultados e Parcerias**



**Boas Práticas**



# REFERÊNCIAS DE CLIENTES ATENDIDOS



M V R CONSULTING

# BEMATECH

## PROJETO 2018

- Consultoria em **Marketing, Comercial e Projeto.**
  - Treinamentos **EAD – Academia Bematech.**
  - **Convenção de Vendas**
  - **Mapeamento de Processos Comerciais e**
- ### KAISEN
- **Gestão Colaborativa** de Projetos de Melhoria





# PROGRAMA CAPACIDADE MÁXIMA

TURMA 28.11

PROGRAMA DE TREINAMENTO:  
GERENCIAMENTO DE PISTA  
PARA GESTORES DE POSTOS



- Instrutorias em **mais de 300 treinamentos** para **revendedores, gerentes e equipes dos postos BR** nos Estados do Sul, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Rondônia
- Treinamentos desenvolvidos:
  - Liderança estratégica
  - Marketing de serviços
  - Gerenciamento de pista
  - Inteligência competitiva
  - Treinamentos para lojas BR Mania
  - Treinamentos para projeto Lubrax +
  - Gestão de pessoas, entre outros

**SERVIÇOS DE  
2012 à 2018**

# SGS CERTIFICADORA

SGS

## SERVIÇOS ENTRE 2012 / 2016

- Serviços de **Comercial e Marketing para SGS**: SGS ICS é a maior empresa de certificação do mundo, com mais de 80.000 companhias já certificadas nas Normas:
- Comercialização de Normas ISO 9000, ISO 14000, QS 9000, SA 8000, HACCP, TS16949, TL9000, OHSAS 18001, Certificação de Produtos e Serviços.
- Comercialização de Treinamentos abertos para Auditores Internos da Qualidade, Meio Ambiente, Saúde e Segurança e Responsabilidade Social.



# ÁGUA MINERAL FONT LIFE

## PROJETO 2013 / 2015

- Consultoria em **Marketing, Comercial e Projeto.**
- Serviços de **Marketing e Comunicação.**
- **Convenção de Vendas.**



# CONSULTORIA EM MAPEAMENTO DE PROCESSOS COMERCIAIS E MARKETING

## PROJETO MAIO A NOVEMBRO 2013

- Consultoria em **Marketing, Comercial e Projeto.**
- **Mapeamento de Processos Comerciais** e definição de **Projetos de Melhoria.**



# DISTRIBUIDORA ADEGA BRASIL

## CONSULTORIA E PROJETOS DE 2015 à 2016

- Nova equipe **Food Service** (alimentos)
- Distribuição **Red Bull** e **Brown Forman**
- Implantação televendas / SAC / CRM
- Novo site e *fanpage* **Adega Brasil**  
**Campanhas promocionais mensais**  
de encartes e e-mail Marketing
- Expansão de **parcerias** com  
indústrias de bebidas e alimentos
- Projeto **inteligência de mercado**  
e gestão de **indicadores de vendas**
- Treinamentos para **vendas e logística**
- Expansão da **carteira de clientes** e  
positivação dos **canais alvo do negócio**



# DISTRIBUIDORA NOVA GERAÇÃO

## CONSULTORIA E PROJETOS DE 2009 à 2018

- Projetos de **Marketing, vendas e novos negócios.**
- **Seleção e treinamentos** para as equipes.
- **Trade Marketing e execução de mercado.**



# PALESTAS PARA A TIM SUL

## PROJETO 2014

- Programa **TIM SUL**: Desenvolvimento e aplicação de treinamento de técnicas de vendas e superação de resultados.



# INSTRUTOR EM PROGRAMAS DE CAPACITAÇÃO

- **VOLVO:** Treinamento de desenvolvimento de lideranças
  - Módulo de Negócios 2008
- **SANTA MARIA PAPÉIS:** Treinamento de vendas e Marketing 2008
- **THYSSEN KRUPP PRESTA:** Treinamento de lideranças 2010
- **BOSCH Campinas:** Treinamento de desenvolvimento de lideranças
  - Módulo de negócios e planejamento estratégico — 2009–2012
- **BOSCH Campinas:** Treinamento “Dando um Zoom no Mercado”
  - Módulo de planejamento estratégico de Marketing 2009–2012
- **CONDOR SUPERMERCADOS** — 2014/2015



# PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO E CONSULTORIA

- **Diagnóstico de Oportunidades da Empresa:** Avaliação dos GAP's, Análise SWOT e Dimensionamento dos Desafios da Área de Comercial e Marketing. Alinhamento com o **Planejamento Estratégico** da Empresa para suporte e aceleração das vendas e ampliação de negócios;
- **Plano de Recomendações** com entendimento do processo atual e projeção do processo futuro, plano estratégico e tático com sugestão de implementações, capacitação da equipe, planos de melhoria e inovações para a Área Comercial, Marketing e Processos.
- **Desenvolvimento de Programa de Capacitação** com Treinamentos Presenciais e EAD para área de interesse.
- **Desenvolvimento de Consultoria** para implantação de ações e campanhas para melhoria da qualidade e resultado do negócio.

# CONTATO

**MARCELO RAMOS**

DIRETOR EXECUTIVO

[marcelo@mvrmarketing.com.br](mailto:marcelo@mvrmarketing.com.br)

(41) 9 9991 4987

(41) 3026 8700

[marcelo.vieira.ramos](https://www.skype.com/people/marcelo.vieira.ramos) (Skype)

[mvrmarketing.com.br](http://mvrmarketing.com.br)

