Consultoria & Treinamentos

Comunicação & Trademarketing

Marketing Digital

Consulting

REFERÊNCIAS & PROJETOS ATENDIDOS

Experiências

Consultoria & Serviços

Treinamentos Presenciais

Consulting

CONSULTOR E INSTRUTOR EM MARKETING / COMERCIAL
MARCELO RAMOS – MVR MARKETING & CONSULTING

Formação Acadêmica

- Engenharia de Produção UFRJ
- Pós-Graduação Avançada em Marketing – FAE
- MBA Team Managment – 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 da Força de Vendas
  - Pesquisa de Mercado e Públicos de Varejo
  - Trademarketing
  - Ecommerce e Mídias Sociais

Experiências na Área Comercial / Marketing:

- Coca-Cola Company (Sede Rio de Janeiro)
- Spaipa Indústria Brasileira de Bebidas,
- Distribuidora Nova Geração: Coca-Cola/ Mondelez
- O Boticário Franchising
- SGS Certificadora
- Empresas de Distribuição e Varejo
- TAIPA Fundo de Investimento
- Multiplike Gestora de Recursos

Treinamento Ministrados:

- Sistema Coca-Cola – vários treinamentos
- Negócios Estratégicos – Eadi Sul
- Estratégias de Marketing – Mercado Automotivo – Bosch
- Estratégia de Vendas e Marketing de Serviços – Santa Maria Papéis
- Entendendo o Negócio – Volvo e Bosch
- BR Petrobrás (Liderança Estratégica, Marketing de Serviços, Gerenciamento de Pista e outros).
- Academia Bematech / DNA VENDAS

mvr Consulting

SERVIÇOS DA CONSULTORIA

Planejamento estratégico e operações Comerciais;

Planejamento e assessoria em Marketing, Trademarketing e Marketing Digital;

Programas de Treinamentos empresariais presenciais e Ead;

Consulting

OBJETIVOS DA CONSULTORIA

1. Crescer faturamento, capilaridade e rentabilidade via múltiplos canais de vendas.
2. Construir marca com fundamentos sólidos e cumprir a promessa declarada no posicionamento.
3. Manter satisfação do Cliente
4. Criar um portfólio de produtos e serviços compreensível e flexível, inovar e valorizar com consciência de valor.
5. Conquistar excelência operacional: objetivos, estratégias, táticas e métricas bem definidas e comunicadas.
6. Construir uma organização talentosa, capacitar o potencial humano, ter skills compatíveis com o desafio, remuneração por performance e meritocracia.
7. Ser relevante em compromissos e ações sócio ambientais

Consulting

METODOLOGIA

- Entender as principais forças, diferenciais e oportunidades por segmentos de mercado alvo da empresa.
- Analise de Personas dos principais públicos de interesse da empresa, definição do posicionamento de marketing e forma de abordar os diversos segmentos.
- Mapeamento e melhoria de processos comercias e marketing.
- Planejamento e criação de Calendário Anual de Ações: Criação, orientações, conteúdos e materiais de comunicação das principais Campanhas de Marketing envolvendo divulgação de Produtos, Serviços e Promoções.
- Planejamento e Programa de Canais de Venda e Distribuição.
- Criar estratégias de qualificação e prospecção da carteira de clientes.
- Desenvolvimento de Programas de Treinamentos e capacidade da Equipes, Rede de Distribuição e Parceiros.

Consulting

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

PROMOVENDO RECEITAS, RESULTADO E INOVAÇÃO

Construídos através das **pessoas**

Consulting

PROCESSOS E DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS

Consulting

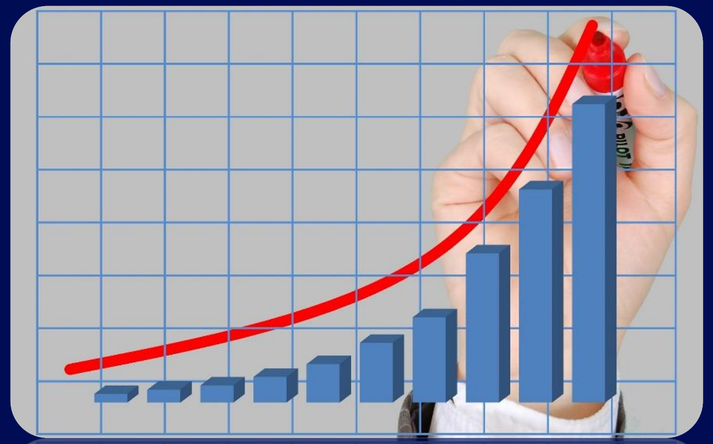
PROGRAMAS DE TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS

COLABORAÇÃO

CONHECIMENTO TÉCNICO

DIFERENCIAIS E INOVAÇÃO

MELHORIA CONTÍNUA P/ CRESCIMENTO



RESULTADOS E PARCERIAS

BOAS PRÁTICAS

SERVIÇOS REALIZADOS DE CONSULTORIA E TREINAMENTOS

Consulting

PROGRAMA CAPACIDADE MÁXIMA – BR PETROBRÁS

- **Instrutor 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

CONSULTORIA EM MAPEAMENTO DE PROCESSOS COMERCIAIS E MARKETING

MAIO A NOVEMBRO 2013

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

CONSULTORIA E SERVIÇOS
ÁGUA MINERAL FONT LIFE

PROJETO 2013 à 2015

- Consultoria em Marketing, Comercial e Projeto;
- Serviços de Marketing e Comunicação;
- Convenção de Vendas;
- Site Institucional;
- Vídeo Institucional;

Font® Life
Água Mineral Natural

CONSULTORIA E SERVIÇOS – DISTRIBUIDORA ADEGA BRASIL

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**

CONSULTORIA E SERVIÇOS
DISTRIBUIDORA NOVA GERAÇÃO

PROJETOS DE 2009 à 2018

- Marketing, vendas e novos negócios;
- Seleção e treinamentos para as equipes;
- Campanhas de Trade Marketing e execução de mercado;

REFERÊNCIA EM SERVIÇOS EM TRADEMARKETING

Serviços de 2018 à 2020

ELGIN | bematech

Consulting

CONVENÇÃO E TREINAMENTOS DNA VENDAS

1. Sugerimos e apoiamos a em Convenções e no direcionamento da Área Comercial.
2. Atuamos no Planejamento e Instrutoria de Treinamentos em EAD para Executivos Regionais dentro da Academia Bematech.
3. Projeto DNA Vendas busca capacitar Equipe Comercial e Equipe de Marketing através da Plataforma EAD e fóruns.
4. Treinamentos comerciais: Negociação de Projetos Especiais, Hunter e Farmer – Executando a Estratégia, Marketing de Produtos & Serviços e Negociação Avançadas para Mercado Corporativo.

bematech.0

Consulting

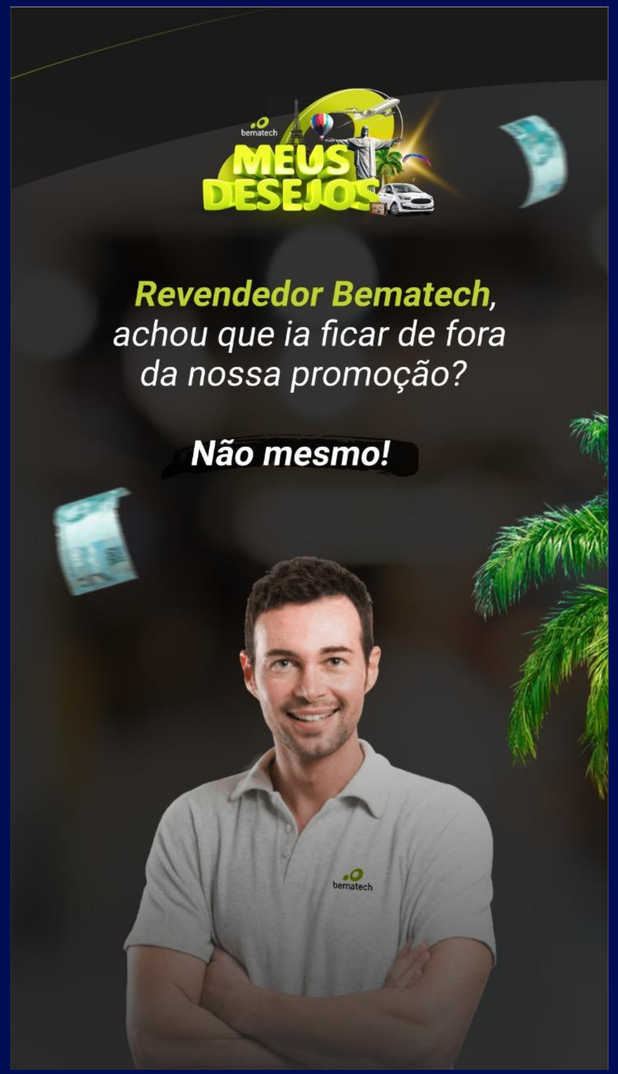
CONSULTORIA E OPERAÇÃO NA CAMPANHA

- Sugestão e parecer técnico sobre Campanha para gerência e direção;
- Apoio na definição de tema, objetivos e direcional da campanha.
- Revisão do Racional do ROI da Campanha.
- Levantamento de histórico de Promoções e escolha fornecedor da empresa habilitada para registro junto ao Ministério da Economia.
- Registro e acompanhamento da produção dos materiais de campanha.
- Gestão e monitoramento da Promoção com ajustes necessário ao longo do período.
- Orientação de forte campanha on line, assinatura em todos os materiais e trabalhar as 3 ondas da promoção.

bematech

PROMOÇÃO MEUS DESEJOS

CAMPANHA REGISTRADA VOLTADA PARA SELL OUT



SERVIÇOS REALIZADOS PARA BEMATECH

ATUALIZAÇÃO DO SITE

- **Atualização dos conteúdos**
- **Integração de portais**

INBOUND MARKETING PROSPEÇÂO UM A UM EM LARGA ESCALA

- **Definir abordagens da comunicação com clientes**
- **Elaborar envios e estabelecer relacionamento com clientes**

RESPOSTA E DIRECIONAMENTO DO SITE

- **Resposta para todos os contatos via sita**

1. **Gestão, direcionamento e controle de Leads** para distribuidores e executivos;
2. **Operar Sistema de Prospecção** de novos clientes e disparos outbound para apoiar o Corporativo e prospecção de clientes maiores regionais;
3. **Resultados:**
   - Captados mais de **100 novas Revendas**;
   - Cadastramos e respondemos **mais de 400 novos Comerciantes** interligando com as revendas e distribuidores para fechamento de pedidos.
   - Levantamos mais de **4.000 novos contatos de Redes de Franquias, Supermercados e clientes potenciais** para executivos regionais e corporativos.

bematech

SERVIÇOS EM MARKETING DIGITAL

Planejamento de comunicação digital;

Desenvolvimento e atualização de Sites Institucionais;

Criação de identidade visual e corporativa

Sites e assessoria para Operação Digital: Prospecção de clientes, e inside sales e outras ações para alavancar novos clientes;

MVR MARKETING digital

MARKETING DIGITAL E GERAÇÃO DE CONTEÚDOS

ATUALIZAÇÃO DO SITE

- **Atualização dos conteúdos**
- **Integração de portais**

ORENTAR SOBRE MKT DIGITAL

- **Ativar as redes sociais**
  Facebook
  Linkedin
  YouTube
  Whatsapp

E-MAIL MARKETING

- **Padronizar comunicação**
- **Elaborar um cronograma de envios**

APRESENTAÇÕES INSTITUCIONAIS

- **Conteúdos interativos com intuito de substituir os atuais PTTs**
  Ex: Apresentação de produtos, catálogo, manuais de serviços

PÍLULAS DE CONHECIMENTO

- **Criar conteúdos curtos com intuito de prover atualizações, novidades, dicas e comunicações de interesse dos públicos da empresa.**

MVRMARKETING digital

SITES DESENVOLVIDOS E ATUALIZAÇÕES

bematech.com.br – Indústria de Equipamentos de Automação
distribuidoranovageracao.com.br – Distribuidora Varejo
muffataoautomotivo.com.br – Distribuidora Produtos Automotivos
grupodigimaq.com.br – Distribuidora Equipamentos de Automação
grupoerosterceirizacao.com.br – Empresa de Serviços
aidea3.com.br – Consultoria em Inovação
qualifysystem.com.br – Consultoria em Normas ISO e Tecnologia (finalizando)
cdpisos.com.br – Distribuidora de Materiais de Construção
uplifecorretoradeseguros.com.br – Corretora de Seguros
dreamscentrocultural.com – Escola de Teatro, Dança e Canto
fontlife.com.br – Fonte de Água Mineral
adegabrasil.com.br – Distribuidora Bebidas
Locbaby.com.br – Locadora de Brinquedos Infantis
marksbatista.com.br – Advogado
mcvconsultoria.com.br – Consultoria em Serviços

Marcelo Ramos - (41) 99991- 4987

marcelo@mvrmarketing.com.br

www.mvrmarketing.com.br

/mvrmarketing