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

METODOLOGIA

- Entender o direcionamento do cliente, principais forças, diferenciais e oportunidades por segmentos de mercado da empresa.
- Análise de Personas dos principais públicos de interesse da empresa para correta abordagem de materiais quanto ao posicionamento de marketing desejado, forma de abordar os diversos segmentos e produtos.
- Mapeamento e sugestões de 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 e Comercial envolvendo divulgação de Produtos, Treinamentos, Serviços e Promoções.
- Programa de Treinamentos para Canais de Venda e Distribuição.
- Estratégias de qualificação, prospecção e gestão da carteira de clientes.
- Desenvolvimento de Programas de Treinamentos de Equipes, Rede de Distribuição e Parceiros.

Consulting

PROMOVENDO RECEITAS, RESULTADO E INOVAÇÃO

Construídos através das **pessoas**

Consulting

PROCESSOS E DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS

Consulting

REFERÊNCIAS DE TREINAMENTOS REALIZADOS

Consulting

TREINAMENTOS REALIZADOS

- **Matte Leão**: Técnicas de Merchandising para Equipe Brasil (2005).
- Consultoria e Diversos Treinamentos para **Distribuidora Nova Geração** - Programa de Desenvolvimento e Gestão de Vendas – Equipe Mondelez, Danone e Coca-Cola/Heineken (2010-2018).
- **Kango Brasil**: Seleção, Treinamento e Convenção de Representantes (2011).
- **Calçados Piccadilly** / Top Agência: Universidade de Calçados Piccadilly – Treinamento de 200 Lojas no Paraná (2012).
- Consultoria / Treinamento / Processos – **Brahma Express** (2012/2015).
- Parceria como a **Exodus Consultoria**:
  - Negócios Estratégicos - **Columbia / Eadi Sul** (2010),
  - Estratégias de Marketing para Mercado Automotivo - **Bosch Campinas** (2009-2012),
  - Programa de Desenvolvimento de Lideranças / Foco em Resultado - **Bosch Campinas** (2010-2011)
  - **Thyssenkrupp Presta e Santa Maria Papéis** (2011) - Estratégia de Vendas e Marketing de Serviços.
  - **Volvo** - Equipes de Alta Performance / Entendendo o Negócio (2009).

Consulting

TREINAMENTOS E ESCOPOS REALIZADOS

- Consultoria e Treinamento na Área de Marketing e Comercial para **Água Mineral Ouro Fino** (2013).
- Consultoria em Mapeamento n Área de Marketing e Comercial para a **Malwee** em Jaraguá do Sul (2013).
- Consultoria em Marketing e Vendas para a Empresa **Costa Sul Pescados** (2013).
- Palestras para a **TIM SUL** – Porto Alegre e São Leopoldo (2014);
- Consultoria em Marketing e Vendas para a Empresa **Distribuidora Adega Brasil** (2015-2016).
- Consultoria e Treinamento para a **Água Mineral Font Life** (2013-2016).
- Treinamentos em Parceria com o **SESC:**
  - Palestras: Mapas Mentais, Kanban e Brainstorm – **BRTELECOM** (2015)
  - Comunicação Empresarial e Feedback Eficaz – **CELEPAR** (2016)
  - Treinamentos Programa Comércio em Movimento - **Sesc**
- Treinamento e Processos Comercias para a **Hugo Cini** (2018)
- Treinamento e Processos Comerciais para a **Bematech** (2018-2020)

Consulting

TREINAMENTOS DO PROGRAMA CAPACIDADE MÁXIMA DA BR PETROBRÁS

- Treinamento em média de 17 Cidades por Curso:
- Treinamento de Liderança Estratégia para Proprietários de Postos de Combustível (2012)
- Processos e Produtos das Lojas BR Mania (2012)
- Gerenciamento de Pista para Gerentes Operacionais (2013)
- Marketing de Serviços para Postos de Serviços (2013)
- Inteligência de Mercado para Postos de Combustíveis (2014)
- Gestão e Liderança para Coordenadores de Lojas BR Mania (2015)
- Como Liderar sua Equipe – BR Mania (2016)- Padrão de Atendimento da Franquia Lubrax + (2016)
- Produtos BR Mania (2013) e (2016)
- Monitoramento de Segurança, Meio Ambiente e Saúde para Postos BR Petrobrás.
- Boas Práticas Operacionais e Processos BR Mania (2017)
- Atendimento de Produtos e Serviços – Postos Urbanos (2017)
- Atendimento e Serviços Lubrax + (2017)
- Atendimento e Serviços Lojas BR Mania (2017)
- Gestão de Pessoas (2017)
- Técnica de Vendas para Equipes de Postos de Serviços (2017)
- Treinamento Técnico NR 20 – Segurança para Postos (2018)

Consulting

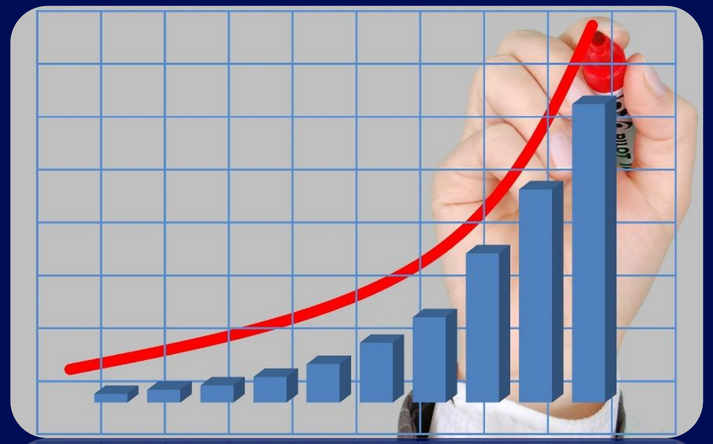
PROGRAMAS DE TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS

COLABORAÇÃO

CONHECIMENTO TÉCNICO

DIFERENCIAIS E INOVAÇÃO

MELHORIA CONTÍNUA P/ CRESCIMENTO



RESULTADOS E PARCERIAS

BOAS PRÁTICAS

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;
- Treinamentos e 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;

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

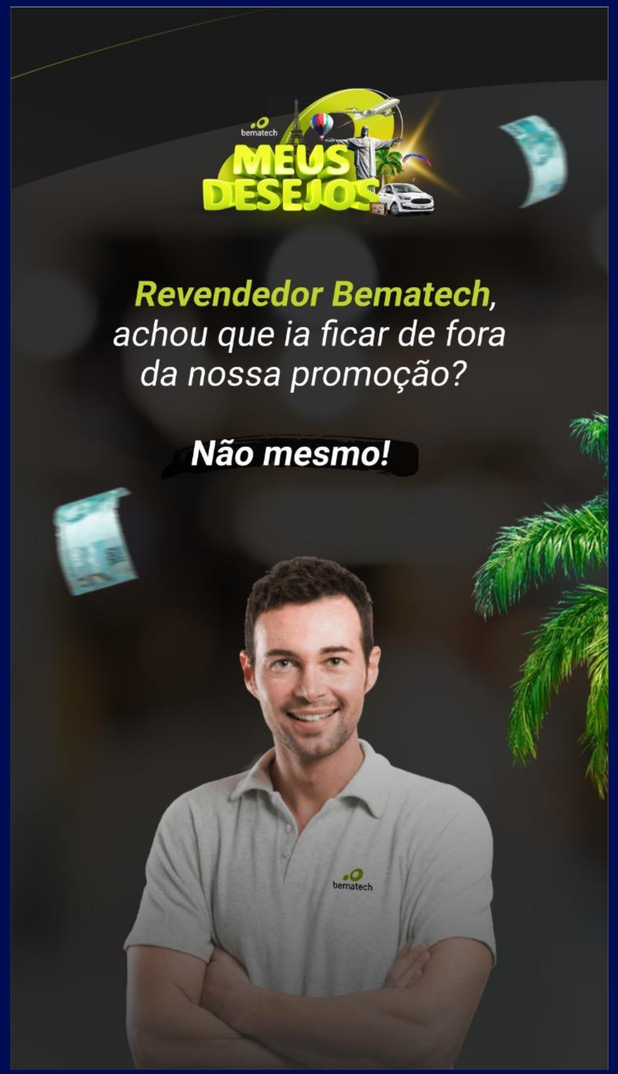
CONSULTORIA E OPERAÇÃO NA CAMPANHA

- 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



Marcelo Ramos - (41) 99991- 4987

marcelo@mvrmarketing.com.br

www.mvrmarketing.com.br

/mvrmarketing