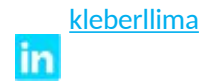


Kleber Lucena Lima



Gerente Comercial e Logístico | Gestão de Unidades de Negócio | Estratégia de Vendas e Distribuição | Business Intelligence & SAP | Eficiência Operacional em Cadeias de Suprimentos Complexas.

Sousa, Patos, Paraíba | Disponibilidade para mudanças
+55 83 9945-0702 | kleberll100@gmail.com

RESUMO PROFISSIONAL

No decorrer de uma trajetória sólida de mais de duas décadas, consolidei uma atuação multifacetada que integra o rigor da logística de alta performance à agressividade estratégica da gestão comercial. Minha jornada é marcada por uma transição bem-sucedida entre o backoffice operacional e a linha de frente de vendas, o que me permite gerir unidades de negócio com uma visão holística rara: compreendo o custo do produto na prateleira com a mesma profundidade com que entendo a psicologia do fechamento de um contrato. Como gestor, minha prioridade reside em arquitetar equipes resilientes e processos escaláveis, utilizando dados (BI e ERPs robustos) para antecipar movimentos de mercado e garantir a rentabilidade sustentável da operação.

Destaques de Carreira:

- **Domínio de Ciclo Completo:** Expertise em unir as demandas de RH, Financeiro e Logística para alavancar o desempenho comercial de grandes distribuidoras.
- **Proficiência Tecnológica:** Usuário avançado de ecossistemas como SAP, Totvs Winthor e ferramentas de Business Intelligence para tomada de decisão baseada em fatos.
- **Liderança de Longo Prazo:** Histórico comprovado de retenção e desenvolvimento de talentos em ambientes de alta pressão e metas agressivas.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- ✓ **Graduação em Análise e Desenvolvimento de Sistemas (Em andamento)**
- ✓ **MBA em Gestão de Projetos (2026)**
- ✓ **MBA em Gestão Comercial e suas Estratégias - UNOPAR (2024)**
- ✓ **MBA em Gestão de Marketing e Negócios Estratégicos - UNOPAR (2022)**
- ✓ **MBA em Gestão Estratégica do Negócio - UNOPAR (2020)**
- ✓ **MBA Logística e Supply Chain - (2026)**
- ✓ **MBA em Gestão de Pessoas - UNOPAR (2018)**
- ✓ **MBA em Gestão Comercial - UNOPAR (2026)**
- ✓ **MBA em Gestão de Vendas e Negociação - UNOPAR (2025)**
- ✓ **Bacharelado em Administração de Empresas - UNOPAR (2016)**

IDIOMAS

- ✓ Inglês Básico

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

Gerente de Vendas | Polybalas Distribuidora | Outubro de 2022 - Atual

- Orquestração estratégica da força de vendas voltada à expansão da capilaridade de mercado, utilizando análises preditivas para elevar o índice de positividade de clientes e o ticket médio em regiões de alta competitividade.
- Monitoramento contínuo de KPIs através do sistema ION e ferramentas de Business Intelligence, permitindo o ajuste ágil de rotas e táticas de negociação que mitigam gargalos operacionais e potencializam o giro de estoque.
- Fomento de uma cultura voltada a resultados e alta produtividade, integrando o planejamento comercial à disponibilidade real de inventário para garantir uma entrega eficiente e o fortalecimento do relacionamento com o varejo.

Gerente de Vendas | Nutrimais Distribuidora | Outubro de 2020 - Outubro de 2022

- Maximização da rentabilidade das contas estratégicas por meio de um redesenho logístico-comercial, otimizando o fluxo de visitação e reduzindo drasticamente o tempo de resposta entre o pedido e a entrega final no PDV.
- Capacitação técnica e comportamental do time de consultores, implementando metodologias de venda consultiva que resultaram na estabilização da margem de contribuição e no aumento significativo do mix de produtos comercializados.
- Articulação de campanhas de incentivo alinhadas aos objetivos financeiros da distribuidora, assegurando que o

crescimento do volume de vendas ocorresse de forma sustentável e com baixo índice de inadimplência.

Gerente Regional de Logística | Grupo Petrópolis | Janeiro de 2014 - Outubro de 2021

- Governança absoluta sobre a malha logística e de armazenagem, estruturando processos de recebimento e expedição baseados no método FIFO para garantir a integridade do portfólio e a redução zero de perdas por validade.
- Otimização sistêmica da gestão de frotas e custos de transporte, empregando inteligência geográfica para a redução de quilometragem ociosa e a implementação de cronogramas de manutenção preventiva que elevaram a disponibilidade dos veículos.
- Coordenação de equipes multidisciplinares e gestão de recursos humanos voltados à operação, integrando os departamentos financeiro e administrativo para assegurar a fluidez total da cadeia de suprimentos em uma escala industrial.

HABILIDADES | COMPETÊNCIAS | CONHECIMENTOS

Dominar ferramentas de BI e ERP (SAP, Totvs Winthor, Antares) | Arqueitar planejamentos comerciais estratégicos | Liderar equipes multidisciplinares com foco em metas | Otimizar processos logísticos e gestão de frotas | Analisar indicadores financeiros e margens de lucro | Implementar metodologias de armazenamento (FIFO/FEFO) | Negociar com grandes contas e fornecedores | Desenvolver talentos e planos de sucessão | Gerir operações sob pressão com senso de urgência | Estruturar campanhas de marketing e redes sociais corporativas.
