

Tel: (21) 9370-7596

E-mail: caiazzo@infolink.com.br

Brasileira, casada, 1 filho

Área de Interesse
COMERCIAL / COMPRAS

PRINCIPAIS QUALIFICAÇÕES

- Profissional com sólida experiência desenvolvida na área Comercial, atuando no gerenciamento de rede de lojas próprias e franquias alimentícias, desenvolvendo processos de compra e todo planejamento estratégico das mesmas.
- Implantação de políticas comerciais nas negociações com fornecedores com significativa redução de custo em torno de 60% em vários contratos de serviços e produtos e captação de receita para a área de marketing e operações, gerando maior lucratividade para as empresas.
- Desenvolvimento e implantação de sistema informatizado de controle das principais variáveis de venda e de produção, inclusive com a introdução conceito da Curva ABC no Grupo Porção de Restaurantes.
- Vivência na negociação de contratos de produtos e serviços.
- Vasto conhecimento em análise de rentabilidade e preço de venda de produtos.
- Atuação na definição e gerenciamento de orçamentos.
- Desenvolvimento e implantação do conceito de supermercado de bairro do Grupo Carrefour junto com a diretoria francesa.
- Negociação e desenvolvimento de ações de marketing.
- Desenvolvimento, implantação e controle da área de alimentos de conveniência.
- Aumento da lucratividade das Empresas através da definição de sortimento e precificação compatível com a concorrência.
- Implantação do plano estratégico de MKT, alcançando resultados relevantes de vendas nas diversas empresas que atuei.
- Padronização expressiva da produção de alimentos com reconhecimento da Fundação Christiano Ottoni no Controle da Qualidade Total na implantação do sistema nas Lojas Americanas.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Pós Graduação em Administração de Empresas (UFRJ – COPPEAD)
Graduação em Nutrição – UERJ – 1982

IDIOMA

Inglês Intermediário (em aprimoramento)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

GRUPO PORÇÃO DE CHURRASCARIAS E GALERIAS GOURMET

10/2006 a 2010

✓ *Gerente Comercial*

- Responsável por todo o processo de compras da empresa.
- Participação ativa na redução do custo de vendas de 40% do Grupo Porção com a reestruturação do modelo de operação do tele-marketing e do novo modo de atuação dos executivos de vendas.
- Negociação e desenvolvimento de fornecedores e de contratos de produtos e serviços.
- Negociação e desenvolvimento de ações marketing junto aos fornecedores.
- Responsável pelo gerenciamento de custo de produtos, análise dos resultados com tomada de decisão.
- Gerenciamento de equipes de compras e de lojas.
- Responsável pela área de Marketing com as atribuições de planejamento estratégico, publicidade, administração do CRM e contato com a imprensa.

DE PLÁ MATERIAL FOTOGRÁFICO

08/2005 a 05/2006

✓ *Coordenadora de Compras*

- Responsável pela Gerência Comercial de toda a rede de lojas próprias e franquias.
- Planejamento do sortimento de mercadorias, definição de rentabilidade dos produtos e análise de rotatividade do estoque.
- Negociação e desenvolvimento de fornecedores.
- Análise de contratos.

SUPERMERCADO ZONA SUL

06/2002 a 08/2005

✓ *Gerente de Loja*

- Responsável pela gerência comercial da loja (venda, lucro e rotatividade do estoque).
- Análise do desempenho das mercadorias de acordo com a curva ABC.
- Planejamento do merchandising da loja de acordo com a sazonalidade.
- Desenvolvimento de equipes de trabalho.
- Análise dos resultados e tomada de decisão.

LOJAS AMERICANAS

07/1999 a 08/2001

✓ *Gerente Nacional de Alimentos*

- Implementação da área de alimentos de conveniência abrangendo cafeteria, mercearia, frios, laticínios, padaria e confeitaria.
- Reestruturação dos departamentos de bebidas e lanchonete.
- Planejamento estratégico comercial e gerenciamento de mercadorias e categorias, negociação com fornecedores, análise dos resultados e implantação do EDI.
- Negociação de contratos de produtos e serviços.
- Planejamento e coordenação do calendário promocional.
- Implantação de conceitos de montagem comercial de lojas (layout e merchandising).
- Treinamento e gerenciamento de equipes.
- Responsável pelo controle de custos de embalagens.
- Desenvolvimento de novos suprimentos.
- Elaboração de normas e procedimentos atuando na operacionalização das mesmas a nível Brasil.

CARREFOUR

1998 a 07/1999

✓ *Gerente de Compras*

- Implantação de novos conceitos comerciais e padrões operacionais.
- Desenvolvimento de projetos para novas lojas com definição do sortimento.
- Negociação com fornecedores nacionais e regionais.
- Alinhamento das condições comerciais e participação na implantação do sistema RMS.
- Unificação de preços e centralização do suprimento de perecíveis.

LOJAS AMERICANAS

1985 a 1998

✓ *Superintendente Comercial*

✓ *Gerente Comercial*

✓ *Trainee*

CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO

- Marketing para o Século XXI – Philip Kotler – HSM/SP
- Fundamentos e Pesquisas de Marketing – USP
- Controle da Qualidade Total – Fundação Christiano Otoni
- Administração por Resultados – FGV
- Fundamentos da Nutrição – UFRJ
- Tópicos da Bioquímica da Nutrição – Sociedade Brasileira de Nutrição
- Merchandising Visual – Consultoria MKP – RJ