

Samuel Borenstein Segal

Tel.: (11) 97169-5160
e-mail: segal1018@hotmail.com

Sumário

Experiência em Gestão, Implantação, reativação de Empresas.

Forte bagagem em Negócios, gerenciando processos com ênfase em vendas e forte fluência com **Marketing, Administrativo, Financeiro, Operação, Suprimentos.**

Atuação em empresas multinacionais e nacionais dos segmentos de **Construção Civil, Telecom, Consultoria Imobiliária, Tecnologia, Manutenção e Operação Predial/Industrial.**

Implantação da área de planejamento de vendas

Condução de start-up de empresas, implantando diversas áreas, reestruturando departamentos, definindo processos, equipes de trabalho, bem como o gerenciamento e desenvolvimento de equipes.

Grande experiência em gestão de pessoas, desde seleção, formação e condução de equipes de alto desempenho, bem como a modelagem da estrutura organizacional, desenvolvimento e aplicação de indicadores de performance.

Sucesso na direção de empresas com atuação profissional focada em aumento de lucratividade, ampliação de mercados, construção de relacionamentos, excelência operacional e orientação em resultados.

Implantação de programas tais como sustentabilidade, **Green Buildings** e introdução de novos produtos no mercado brasileiro e América Latina, gerenciamento de risco, infra-estrutura eficaz para vendas.

Elaboração do *business plan* e planos estratégicos de vendas e marketing, bem como gerenciamentos de negócios de alto valor.

Entre os principais clientes atendidos estão: Tishman-Speyer, Laboratórios Ache, Rochavera Corporate Towers, Embratel, Lucent, Motorola, Telesp, Comgas, Cemig, Tim, Bradesco, Sabesp, Eletropaulo, Ford Motor Company, Bosch, Ampla(RJ), Johnson&Johnson, Nestlé e Votorantim.

Experiência Internacional incluindo interface com matriz no exterior e participações em reuniões e treinamentos nos EUA, América Latina, Europa, China e Índia.

Idiomas: fluente em inglês, alemão avançado e bons conhecimentos de espanhol.

Formação

- MBA em Comércio Exterior e Negócios Internacionais – Fund. Getúlio Vargas – 2006
- Pós-graduação em Negócios Imobiliários – Fund. Álvares Penteado – 1993
- Mestrado em Administração de Empresas – Pontifícia Universidade Católica – 1987
- Pós-graduação em Marketing, Finanças e Recursos Humanos – Fund. Getúlio Vargas – 1984
- Graduação em Engenharia Elétrica – Escola de Engenharia Mauá – 1981

Experiência Profissional

PRM Engenharia

jan/17 a atual

Empresa nacional, voltada para serviços de engenharia Elétrica e NR10 e Gerenciamento Projetos

Associate Partner

Principais atividades realizadas:

- Estudos de Classificação de Área
- Projetos de Sistemas Elétricos em Alta, Média e baixa tensão em Indústrias Químicas, Petroquímicas, Farmacêuticas, Automobilística e Aeroportos.
- Estudos de Conformidade e Adequação à NR-10.
- Desenvolvimento de novos produtos e novos negócios.

Conbras Engenharia Babcock -

abril/07 a jul/16

Empresa nacional de grande porte, voltada para manutenção e operações prediais e industriais.

Gerente Senior

Principais atividades realizadas:

- Definição, elaboração e implantação de estratégias comerciais, ampliando mercados de atuação e desenvolvimento de novos produtos;
- Total responsabilidade pelo departamento comercial, desde a concepção dos projetos, elaboração de propostas comerciais, dimensionamento, desenvolvimento, gerenciamento de equipes, planos de manutenção de equipamentos, operacionalização de contratos, negociações para fechamento de negócios;
- Análise de mercados, gerando informações para tomadas de decisões estratégicas;
- Implantação de projetos de operações e manutenção de edifícios comerciais Green Buildings e conceito de sustentabilidade.
- Resultados efetivos de R\$ 80 milhões ano em novos negócios, além de ampliações na base de clientes já conquistados.

Consultor Autônomo

nov/05 a mar/06

Empresas: Mobix Sistema Wireless, Telequipe Engenharia e Vital Telecomunicações nas áreas elétrica e comercial.

Mobix Sistemas Wireless

out/02 a out/05

Empresa multinacional com capital brasileiro e israelense, do mercado de energia, tecnologia e automação..

Gerente Geral

Principais atividades realizadas:

- Gerenciamento e *start up* da empresa e responsável por sua operação no Brasil, incluindo as áreas comercial, administrativa, financeira, engenharia, tecnologia, suprimentos e comércio exterior;
- Elaboração do plano estratégico de marketing e vendas para todos os produtos e equipamentos de medição eletrônica, rádio modems, telemetria (gerenciamento energético) e softwares;
- Processos de aprovação dos produtos junto aos órgãos reguladores – ANEEL;
- Responsável pelo processo de importação de produtos da Índia, China, Israel e Inglaterra.

Mayer Telecomunicações

nov/94 a out/02

Empresa Nacional do segmento de telecomunicações.

Gerente Geral

Principais atividades realizadas:

- Elaboração e implantação do plano diretor da empresa, reestruturando novos focos de negócios e reorganizando todos os departamentos da empresa, com uma equipe de 300 funcionários diretos e 300 indiretos;

- Gerenciamento da área de operações, conduzindo projetos inéditos no Brasil, como torres de telefonia rural e infra-estrutura para operações de celulares;
- Gerenciamento de riscos com ações preventivas e corretivas para cada projeto;
- Implantação dos indicadores de desempenho baseados no modelo do **Balanced Scorecard**.

Julio Bogoricin Binswanger

nov/93 a nov/94

Multinacional de grande porte atuando com consultoria imobiliária, gerenciamento de propriedades industriais e comerciais e consultoria de investimentos imobiliários.

Diretor da área Internacional – Managing Director Brasil do Grupo Chesterton Binswanger

Principais atividades realizadas:

- Elaboração de Business Plan, avaliação global de resultados e política de rentabilidade de produtos;
- Planejamento de gestão de investimentos, aplicações e capital de giro para grupos internacionais e nacionais;
- Elaboração de relatórios gerenciais para os acionistas da empresa, dando suporte para as tomadas de decisão;
- Acompanhamento de tendências internacionais e condução de negociações e desenvolvimento de negócios no mercado americano.

Bemo do Brasil

ago/92 a ago/93

Multinacional do segmento da construção civil, atuando com sistemas de estruturas e coberturas metálicas.

Gerente de Desenvolvimento de Negócios

Principais atividades desenvolvidas:

- Atuação nas estratégias de vendas, definindo mercado, clientes, e aplicabilidade dos produtos/nacionalização;
- Abertura de mercado e introdução de políticas de preços, bem como implantação dos canais de vendas por representantes em âmbito nacional.

SMS Engenharia e Construções

ago/89 a ago92

Empresa nacional de grande porte do segmento de construção civil e manutenção de obras públicas e privadas.

Diretor Comercial / Diretor Administrativo

Principais atividades desenvolvidas:

- Participação da elaboração da estratégia de negociações criando uma *joint venture* nas áreas eletroeletrônica e de construção civil;
- Reorganização da área financeira automatizando informações e processos;
- Implantação do projeto de *teamwork*, política orientada para resultado, impactando no aumento de produtividade e de qualidade no atendimento aos clientes.

Dados Pessoais

Brasileiro, casado, 04 filhos.