

CURRICULUM VITAE

Nome: Joaquim António Costa Barros

Morada: Rua Augusto Júlio da Costa, nº 63 - C, Cabanas

Telefones: 933 163 212

Estado Civil: Casado

Data Nascimento: 19 Julho 1966

Carta Condução: AS - 3399 2

Email: joaquimbar@gmail.com

CARREIRA PROFISSIONAL:

ALKOR/VENILIA, SA.

De Julho de 2008 a Julho de 2009, como **Delegado de Portugal**, responsável pela definição e implementação da estratégia comercial em Portugal, negociação com a grande distribuição e da restante actividade da delegação, gestão da equipa comercial, controlo dos processos logísticos Espanha/Portugal.

Principais realizações: Reorganização da equipa de vendas, implementação do plano estratégico comercial e motivação da equipa comercial com o objectivo de ultrapassagem dos objectivos propostos, (crescimento alcançado versus ano anterior de 12%).

CELAVE, SA.

De Abril de 2006 a Julho de 2008, como **Director Comercial**, responsável pela definição e implementação da estratégia comercial, pela elaboração e implementação de métodos de comunicação entre os diferentes departamentos, pelo departamento de marcas próprias, pela exportação e por toda a negociação ao nível da grande distribuição nacional.

Principais realizações: Inversão de um ciclo negativo de 4 anos nos resultados brutos e líquidos, reestruturação dos departamentos, comercial, compras, produção e de logística, renovação de todo o portefólio de produtos da empresa e elaboração da nova imagem no sector de DPH.

ERA

De 2005 a 2006, como **Director Comercial** de uma agência ERA, responsável pelo recrutamento e formação da equipa de vendas, pela implementação no terreno da estratégia comercial e de marketing e pelo funcionamento da agência em geral.

Principais realizações: Controle e motivação da equipa de vendas e implementação no terreno da estratégia definida com bastante sucesso.

Armazéns GEMA

De 2002 a 2005, como **Gestor** de Negócios Sul, responsável pelas vendas e negociação das quatro marcas, (Arcoroc, Luminarc, Cristal D'Arques, Arcos), nos principais grossistas e armazenistas na area de hotelaria e decoração, onde se inclui Makro, Recheio, Uniarme, Leclerc.

Principais Realizações: Crescimento significativo das vendas, exploração de novos mercados.

Grupo GILLETTE Portugal (1994/2002)

Desde Março 1998, como **Key Account**, responsável pelas vendas das quatro marcas do grupo, (Gillette, Duracell, Oral-B, Braun), negociação e controlo de toda actividade promocional em todos os clientes do canal super's, onde se incluía Feiras Novas, CNR, CMC – Retalho. Controle e formação de equipa de vendedores juniores.

Principais Realizações: Implementação de campanhas promocionais, com grande impacto ao nível do público, crescimento em todas as unidades de negócio de dois dígitos ao Ano.

DURACELL Portugal

Desde Novembro 1994, como **Key Account**, responsável pela gestão de stocks, controlo de investimentos dos clientes e facturação dos Cash and Carry Sul (Leiria a Évora), sendo ainda responsável pela negociação de toda a actividade promocional nas centrais dos principais clientes (Makro, Elos, Uniarme).

Principais realizações: Negociação e introdução de novas gamas de produtos nos principais clientes, reestruturação do Agente da ilha da Madeira com consequente subida de vendas, Lançamento do projecto “Agentes Duracell” a nível nacional.

PESCANOVA Portugal

De 1989 a 1992, como **Supervisor Agentes Sul**, responsável pela gestão de stocks, controlo de investimentos e formação das equipas de vendas, logística e armazém dos agentes, prospecção de novos agentes, lançamento da marca nos Arquipélagos dos Açores e Madeira.

De 1992 a 1994 Chefia da delegação de Coimbra, tendo a meu cargo uma equipa composta por: três vendedores, uma promotora, duas repositoras e um escrivão. A Zona de influência ia desde Coimbra até Lamego.

Principais Realizações: Reestruturação da rede de agentes Sul, com consequente crescimento de vendas (70%), Lançamento e implantação da marca, formação e controle das equipas de vendas, de logística e de armazém dos respectivos agentes, nos arquipélagos da Madeira e Açores, com grande êxito.

Habilitações Profissionais

- A Negociação com Grandes Superfícies e Negócios Modernos – Development Systems
- Aspectos Determinantes no êxito a gestão de clientes e prospects - Development Systems
- Como modificar a nosso favor as tácticas de compras empregues pelos clientes - Development Systems
- As distintas Vertentes da comunicação profissional com uma equipa comercial - Development Systems
- Direcção comercial / Negociação I - Development Systems
- Técnicas de Negociação – Lucena & Vasconcelos, Consultores
- Vendas Proactivas I – Excel
- Vendas Proactivas II – Excel
- Comerciais I - ERA Portugal
- Comerciais II - ERA Portugal
- Recrutamento e Formação - ERA Portugal

Habilitações Literárias

Licenciatura Marketing Publicidade e Relações Públicas - ISLA Lx.

Outras Actividades

- Praticante de Artes Marciais
- Praticante de BTT
- Viajar
- Lêr