

SANDRO LUIS ESPIGIORIN

Curitiba – PR - Rua: Ewaldo Nickel, 333

[\(41\) 99669-2883](tel:(41)99669-2883) / [99917-4862](tel:99917-4862) / [3533-8369](tel:3533-8369)

sandroespigiorin@yahoo.com.br

Resumo:

Consultor Comercial experiente com mais de 20 anos de atuação no setor de combustíveis, especializado em vendas, negociações e estratégias de mercado. Comprovada capacidade de ampliação de carteiras, liderando a conquista de 16.000 m³/mês de vendas nos combustíveis, além de 250 clientes ativos. Expertise em análise de mercado e construção de relacionamentos fortes, garantindo atendimento de excelência. Pronto para impulsionar as vendas na posição de Consultor Comercial no Paraná, contribuindo significativamente para o crescimento da empresa.

Experiência profissional

Consultor Comercial Senior

Larco Petroleo Ltda.

02–2024 – 10–2025

- Responsável pela promoção da Distribuidora Larco Petróleo no Estado do PR, realizando a venda de combustíveis líquidos.
- Implantei o Mercado Spot no segmento Bandeira Branca, abrangendo Transportador Revendedor Retalhista (TRRs) e Consumidor Final.
- Conduzi negociações com grandes redes de Postos de Combustíveis, TRRs, Transportadoras e Cooperativas, entre outros.
- Administrei o cadastro de clientes, conduzi negociações diárias de preços e volumes, e realizei o acompanhamento e cobrança, bem como a análise de mercado para a ampliação contínua da carteira.
- Alcancei um crescimento significativo, atingindo um volume de 16.000 m³/mês de combustíveis pela base de Araucária-PR.
- Atuei fortemente com os clientes da região, proporcionando respostas ágeis e um atendimento de excelência.
- Fortaleci a Marca e ampliei o mercado de atuação e o Market Share na região Sul.

Consultor de Varejo e Qualidade

Alesat Distribuidora S/a – Distribuidora de Combustíveis

09–2023 – 02–2024

- Atuei no atendimento a parceiros revendedores que utilizam a bandeira ALE nos estados do PR, SC e RS, oferecendo consultoria para superar desafios e alcançar os objetivos estabelecidos.
- Foco em aumentar a performance, vendas e rentabilidade das lojas.
- Otimizando o layout, gerindo categorias de produtos, treinando a equipe para atendimento consultivo, negociando com fornecedores e monitorando indicadores-chave de desempenho (KPIs) para reduzir desperdícios e maximizar lucros.

Assessor Comercial

SIM Distribuidora de Combustíveis Ltda.

02–2021 – 06–2023

- Atuei na SIM Distribuidora como PJ, ampliando o mercado e divulgando a Distribuidora no PR.
- Transitei entre o Varejo e o B2B, promovendo a nova distribuidora em Curitiba-PR e Região Metropolitana, sendo pioneiro na área comercial, conquistando novos clientes.
- Realizei prospecção e atendimento aos Postos Bandeira Branca, TRRs e Consumidores Finais (B2B).
- Conduzi visitas comerciais; gerenciei a carteira; captei clientes e acompanhei relatórios.
- Analisei o mercado, concorrências, viabilidade de negócios, volume captado, margens, e gerenciei cobranças e inadimplências.
- Estabeleci metas e indicadores da área, além de cultivar o relacionamento com os clientes.
- Coordenei a abertura de Limite de Crédito mediante documentação e análise de crédito (Carta de Fiança).
- Implementei a renovação e captação de novos clientes.
- Conquistei uma carteira de aproximadamente 150 clientes Bandeira Branca, com volume mensal de aproximadamente 7.500 m³/mês.
- Registrei mais de 30 clientes TRRs e cerca de 110 Consumidores Finais, alternando atendimentos entre Varejo e B2B, pela base da Sadipe-Araucária-PR.

Consultor Comercial

Lubrasil Lubrificantes Ltda.

06–2015 – 10–2019

- Atuei nos estados do PR e SC, onde coordenei uma equipe de 10 coletores, distribuídos em regiões para proporcionar melhor atendimento aos clientes na coleta e otimização do processo.
- Realizei prospecção de novos clientes e manutenção da carteira existente.
- Foquei em diversos segmentos de clientes: indústrias, redes de postos de combustíveis, oficinas mecânicas, Auto Centers, redes de concessionárias, transportadoras, empresas de ônibus, usinas de açúcar, portos e aeroportos, entre outros estabelecimentos que geram descarte de óleo.
- Efectuei a coleta de óleo lubrificante usado ou contaminado, que posteriormente é submetido a Rerrefino (reciclagem), retornando como óleo básico.
- Emiti certificados de coleta e de destino final desse produto.
- Coordenei os valores a serem pagos aos clientes, volume de óleo coletado e enviei o certificado de destinação final do produto, negociando fornecimento de container ou tambor em regime de contrato de comodato.
- Estabeleci metas e acompanhei o desenvolvimento de cada coletor em suas áreas de atuação.
- Realizei estudos de mercado para a implantação de mais veículos para a coleta.
- Promovi aumento de volume coletado, ampliação de clientes e superação de metas. Realizei análises de mercado e da atuação dos concorrentes.

Consultor Comercial de Negócios

Alesat Combustíveis S/a. Distribuidora de Derivados de Petróleo

12-2011 – 04-2015

- Atuei na venda de combustíveis (Diesel/Biodiesel, Gasolina e Álcool), lubrificantes da Marca Texaco, Arla, seguros e produtos asfálticos (Cimento Asfáltico de Petróleo Cap 50/70, Cap 30/45, CM 30 e Emulsões Diversas RR1C / RR2C / RL1C / RM1C e Modificados).
- Minha área de atuação abrangia os estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, onde, no estado do Paraná, vendia combustíveis, e nos outros três estados, atuava com a venda de CAP.
- Prospectei novos clientes, mantive a carteira de clientes, levantei o mercado, volume, prazos, metas, rentabilidade, cobranças e inadimplência.
- Ofereci suporte aos clientes buscando melhorias na otimização de seus custos com combustíveis.

- Colaborei na instalação de equipamentos (tanque/bomba/filtro) em regime de contrato de comodato.
- Realizei análise do potencial do cliente, coletei documentação para abertura de cadastro e limite de crédito.
- Negociei diretamente com compradores, gerentes e diretores de empresas, como transportadoras, empresas de ônibus, prefeituras, construtoras, empreiteiras e órgãos públicos em esferas municipal, estadual e federal, além de Transportadores Revendedores Retalhistas (TRRs).
- Analisei o mercado, crescimento do segmento, informações sobre concorrentes, crescimento de vendas, planejamento mensal de volumes necessários junto às refinarias, solicitação e controle de cotas dos produtos a serem disponibilizados aos clientes.
- Cultivei relacionamentos e gestões com transportadores terceirizados e clientes.
- Conduzi reuniões com a equipe e gerência para definição de metas, análise geral do mercado, concorrência e comportamento dos segmentos conforme cenário econômico.
- No segmento de combustíveis, alcancei superação das metas mensais e anuais, gerando um volume aproximado de 3.000 m³/m, e no Cimento Asfáltico de Petróleo, 2.800 ton/m, aumentando nossa participação de mercado e cotas nas refinarias da Petrobras.

Assessor Comercial

Multipetro - Comércio e Derivados de Petróleo Ltda.

03-2010 – 03-2011

- Atuei na cidade de Curitiba e Região Metropolitana, abrangendo Ponta Grossa, Carambei, Castro, Piraí do Sul, Arapoti, Tibagi, Palmeira e arredores.
- Realizei prospecção de novos clientes, pós-venda, análise da região de atuação, preços, rentabilidade, volume, metas, manutenção da carteira de clientes, e levantamento de mercado.
- Administrei inadimplências, cobranças e analisei viabilidade de instalação de equipamentos (bomba, tanque e filtro) em regime de contrato de comodato.
- Formalizei contratos de fornecimento para novos clientes, coletei e analisei a documentação, e avaliei o potencial dos clientes, desde pequenos a grandes consumidores.
- Atendi o consumidor final nos segmentos de agronegócio, pecuária, comércio, construtoras, clubes, indústrias, hotéis, motéis, extração

mineral, shoppings, supermercados, empresas de ônibus, transportadoras, marinas, etc., fornecendo produtos como Óleo Diesel/Biodiesel Metropolitano, Óleo Diesel Interior, Marítimos e Lubrificantes.

Formação

FESP (Fundação de Estudos Sociais do Paraná)

* Ciências Econômicas – Graduação Completa

02–1988 – 10–2002

Faculdade Bagozzi

* Pós-Graduação, Gestão de Pessoas

02–2004 – 11–2004

Certificados

Pacote Office – CRM – Sap/R3 – Sicof.

CNH Categoria AD