

HENRIQUE PEREIRA DA COSTA RIOS



Brasileiro
Casado, 1 Filho
48 Anos
✉ +55 11 95449-0199
✉ hpcrios@uol.com.br

R. Lupércio Miranda, 1776 – Apto 185 C
Campestre – Santo André – SP
Brasil
✉ 09070-320
✉ [hpcrios](#)

OBJETIVO: GESTOR COMERCIAL, ADMINISTRATIVO, SERVIÇOS FINANCEIROS

Resumo de Qualificações:

Conhecimento dos Setores **Financeiro, Bancário, Securitário e Automotivo**, adquirido em empresas multinacionais. Sólida vivência em financiamentos de veículos, venda de seguros e serviços agregados, captação de recursos para investimento, análise e concessão de créditos. Gestão de estratégia de vendas, condução de projetos, elaboração de preço, definição e ações de marketing. Seleção de pessoal, liderança de equipes, avaliação de desempenho e direcionamento de carreiras.

Formação em Contabilidade e Economia.

Disponível para viagens e mudança de domicílio.

Principais Experiências Profissionais:

- **FORD COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA – FORD CREDIT**
01/2008 a 03/2020

Funções:

Coordenador de Estratégia de Vendas (São Bernardo do Campo – Brasil) – 10/2011 a 03/2020

Atribuições: Coordenação de equipe responsável pela Gestão da Estratégia de Vendas, cujas atribuições envolvem definição de objetivos, análise de relatórios de desempenho, desenvolvimento de campanhas promocionais e outras ações de marketing. Responsável pela definição e revisão periódica de precificação, critérios para concessão de créditos e necessidade de treinamentos específicos. Gestão de risco das operações de atacado e avaliação de parcerias com outras empresas (marcas compartilhadas e *joint-ventures*).

Supervisor de Vendas (Brasília e São Paulo – Brasil) – 01/2008 a 10/2011

Atribuições: Negociação comercial com as Concessionárias Ford, Gestão da Equipe de Operadores de Vendas de Financiamentos, Consórcios, Seguros de Autos e de Proteção Financeira, além de Extensão de Garantias e Planos de Manutenção. Distribuição de objetivos, avaliação de desempenho, orientação para desenvolvimento profissional. Análise de demonstrativos financeiros, concessão e gerenciamento de linhas de crédito à Rede de Distribuição (*Floor Plan, Used Capital Loan*, Fundos mútuos para aquisição de veículos), constituição de garantias e administração de cobrança.

- **BANCO SANTANDER S.A.**
06/2006 a 09/2007

Gerente de Negócios Cash Management

Atribuições: Negociação de produtos para *cash management*, prospecção de Correspondentes Bancários e manutenção da carteira existente. Projetos de viabilidade, definição de objetivos, comparação da estratégia adotada pela concorrência, e acompanhamento de resultados obtidos.

- **BANCO BRADESCO S.A.**
04/2001 a 10/2004

Gerente de Negócios – Pessoas Jurídicas

Atribuições: Gestão de contas-correntes, prospecção de novos clientes e manutenção da carteira. Análise, concessão e acompanhamento de créditos, operações de câmbio, angariação de recursos para poupança, aplicações em títulos públicos e privados, operações em bolsa de valores, venda de seguros residenciais, de vida, de autos, venda de planos de previdência privada e planos de capitalização.

Formação Acadêmica e Qualificações:

- **ECONOMIA – BACHARELADO**, Fundação Armando Álvares Penteado – FAAP (cursados 6/10 períodos)
- **CONTABILIDADE – TÉCNICO**, Escola Professor Derville Allegretti, concluído em 1990

Idiomas:

- **PORTUGUÊS**, *Idioma nativo*
- **INGLÊS**, *Intermediário*
- **ESPAÑOL**, *Intermediário*

Habilidades:

- Microsoft Office
- Internet Browsers
- Matemática Financeira
- Técnicas de Vendas
- Gestão de Pessoas
- Ministrar treinamentos

Cursos:

- Consumer Driven 6-Sigma (Green Belt), *Ford Motor Company*
- Gestão de Projetos, *Escola Superior de Propaganda & Marketing*
- Prevenção e Combate à Lavagem de Dinheiro, *Ford Motor Credit Company*
- Competências de Liderança e Cultura de Alta Performance, *Instituto Dale Carnegie*
- Training the Trainers, *Instituto Dale Carnegie*