

**HENRIQUE PEREIRA DA COSTA RIOS**



Brasileiro  
Casado, 1 Filho  
48 Anos  
☎ +55 11 95449-0199  
✉ [hpcrios@uol.com.br](mailto:hpcrios@uol.com.br)

R. Lupércio Miranda, 1776 – Apto 185 C  
Campestre – Santo André – SP  
Brasil  
☎ 09070-320  
S 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*
- ESPAANHOL**, *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*