

# Argus Ranieri

Rua Milton José Nunes Fernandes, 295 – Chácara Santa Maria - Guaratinguetá – SP  
Tel: +55 12 99787 0580 – email: [argusranieri@hotmail.com](mailto:argusranieri@hotmail.com) / Skype argusranieri / LinkedIn: argusranieri  
*Disponibilidade para mudança de cidade e viagens, nacionais e internacionais*

## →OBJETIVO

Gerente de Marketing Estratégico

## →FORMAÇÃO ACADÊMICA

- MBA em Marketing - Escola Superior de Propaganda e Marketing ESPM
- Graduação em Engenharia Mecânica - Universidade Estadual Paulista UNESP

## →EXPERIÊNCIA INTERCULTURAL

- Conferências, Workshops, Feiras, Eventos, Cerimonias, Seminários, Visitas Técnicas a Fornecedores e Clientes, etc. Participação em mais de 40 missões internacionais.  
*Inglês, Espanhol, Francês.*

## →EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

### ▲ Embraer: 1997 até o presente

*Gerente de Marketing Estratégico na América Latina; Gestor de Marketing e Comunicação – RP; Assessor de Relações Institucionais e Governamentais; Team Leader de Supply Chain*

### ▲ Alstom: 1997

*Engenheiro de Projetos*

## →KNOW HOW TÉCNICO

**Gestão de Marketing e Liderança de Equipes:** 15 anos de trabalho em gestão de equipes e de relações públicas; inteligência de mercado e estratégias de promoção e comunicação; contratos; liderança de profissionais em atividades de relações públicas e eventos; atuação com influência de mercado e coordenação de *Midia Days* com a imprensa; gestão de relacionamento e interface com líderes de áreas.

**Gerência Comercial, de Comunicação e Processos de Marketing:** elaboração de estratégia e *Pipeline* de Campanha de Vendas; suporte estratégico à diretoria comercial; simplificação do processo de marketing e comunicação; construção de artigos para revistas (Bandeirante, Brochura IN-Service, Market Watch); *briefing* para imprensa; redação e revisão de textos, análise de mercado; seleção de tecnologia, *benchmarking* e negociação; regras de *compliance*; DBM; implementação do Plano de Comunicação e Relacionamento para a América Latina.

**Planejamento, Liderança e Organização de Eventos:** conferência mundial de operadores de aviões da Embraer em **Varsóvia - Polônia**; entrega do primeiro jato EMBRAER 190 para a empresa aérea **Aeroméxico**; conferência de clientes em **Perth, Austrália**; ESC - Embraer *Supplier's Conference* em **Guarulhos, Brasil**; atendimento de personalidades na Embraer, como embaixadores, ministros, CEO, chefes de estado, altezas e altos executivos; divulgação de resultados da Embraer em **Nova York, Estados Unidos**; cerimônia para Azul Linhas Aéreas Brasileiras S.A., Aerolíneas Argentinas e Conviasa, **São José dos Campos, Brasil**; inauguração do *site* Embraer em **Nashville, Estados Unidos**; construção do Centro Histórico da Embraer; liderança do processo de visitas à Embraer através do Itamaraty recebendo inúmeras personalidades como *Hu Jintao*, Presidente da **China**, *Faisal Al Hussein*, Príncipe da **Jordânia**.

**Relações Governamentais:** relacionamento governamental; atuação junto a entidades de classe; relacionamento com o governo brasileiro e OMC – Organização Mundial do Comércio; suporte a assuntos legislativos e de regulamentação para aviação comercial; relações públicas.

# Argus Ranieri

Rua Milton José Nunes Fernandes, 295 – Chácara Santa Maria - Guaratinguetá – SP

Tel: +55 12 99787 0580 – email: [argusranieri@hotmail.com](mailto:argusranieri@hotmail.com) / Skype argusranieri / LinkedIn: argusranieri

**Atuação Internacional:** em mais de 40 países; gerência de demonstração de aeronaves em suporte a campanha de vendas e eventos; responsável por *airshows*; conferências; cerimônias de entrega de aviões; visitas corporativas e *demo tours*; atendimento a clientes internacionais como Saudi Arabia Airlines (Arábia Saudita), Lufthansa (Alemanha), Virgin Blue (Australia), visita a fornecedores de peças para aeronaves como Gamesa (Espanha).

**Gestão de Projetos e Negócios:** desenvolvimento de programas de excelência empresarial e melhoria de qualidade; negociação contratual *supply chain* e *follow-up* de peças; controle orçamentário e elaboração de relatórios; negociação com fornecedores e controle de custos; líder de compra de materiais; responsável pelos programas AL-X (Super Tucano) e modernização do F5-BR; criação de sistema informatizado para controle de peças e entregas.

**Desenvolvimento de Projetos:** ante-projetos de máquinas de levantamento como Pontes Rolantes e Pórticos para Usinas Hidroelétricas; elaboração de estudos preliminares para máquinas de levantamento; análise de projetos; memorial de cálculo; engenharia de ante-projeto para a Usina Hidroelétrica de Belo Monte no Pará ( Eletronorte) pela Alstom.

## →RESULTADOS

- **Criação, Desenvolvimento e Implementação dos Planos de Marketing, Comunicação e Promoção para Aviação** Comercial na América Latina contribuindo com a geração de receita da ordem de US\$ 7,5 Bilhões.
- **Participação estratégica no Programa de Vendas de 200 aviões** na América Latina.
- **Demonstração de aeronaves a clientes, Demo Tour** em 30 países, contribuindo para a conversão em vendas de 50% destas ações comerciais.
- **Administração do Orçamento de Promoção** para a região da América Latina de US\$ 2,5 Milhões com redução de custos de marketing em 25%.
- **Padronização do Sistema de Gerência Integrada de Suprimentos** nos sites da Embraer em Melbourne (Austrália), Le Bourget (França), Fort Lauderdale (EUA), São José dos Campos (Brasil), melhorando em 25% o índice de satisfação de clientes.
- **Aumento da produtividade do processo de atendimento de visitas corporativas** reduzindo o tempo de planejamento, negociando com fornecedores, sistematizando processos, terceirizando atividades, com ganhos estimados em 30% (Budget US\$ 2 Milhões), atingindo a melhoria do nível de satisfação do cliente em 30%.
- **Redução de custos na curva ABC** de materiais com negociação contratual com fornecedores gerando ganhos médios de 4% por avião (US\$ 216 Mil a US\$ 520 Mil).
- **Prêmio por reconhecimento** ao trabalho de Relações Públicas.

## →CURSOS COMPLEMENTARES

- Mais de **600 horas** em cursos de Marketing de Relacionamento, Comunicação, Eventos, Cerimoniais, Redação Empresarial, Técnicas de Apresentação e Negociação.
  - **FGV in Company; Reinaldo Polito; Miyashita Consulting; Lico Reis Consulting; Miller Heiman; IBRADEP, Gilda Fleury; The Landmark Forum Course, Fort Lauderdale, E.U.A.**