CONSULTORIA COMERCIAL · FMCG E ALIMENTOS

Da grande rede ao pequeno varejo: estrutura comercial que chega onde o cliente está.

Luís Carlos Torres · mais de 30 anos em bens de consumo e indústria de alimentos

QUEM SOU

Mais de 30 anos construindo estrutura comercial em alimentos e bens de consumo

Diretor Comercial, Marketing e Operações, da base operacional à diretoria, com reporte direto ao CEO. Atuação em Grandes Redes, Varejo, Atacado, Cash & Carry, Distribuidores, E-commerce e Televendas.

Estratégia e Gestão

Planejamento Estratégico, P&L e Orçamento, Gestão por KPIs, Turnaround, Governança Corporativa.

Comercial e Marketing

Key Accounts, Negociação Estratégica, Trade Marketing, Pricing, Gestão de Marcas, Inteligência de Mercado.

Operações e Liderança

Supply Chain, Logística, S&OP, Equipes de Alta Performance, Desenvolvimento de Lideranças.

VOCÊ SE RECONHECE NISTO?

Sua equipe vende, mas algo trava o crescimento

- O cliente se sente distante da sua empresa.
- As áreas de atuação são grandes demais para dar foco.
- As grandes redes pedem uma estrutura que ainda não existe.
- O pequeno varejo, de 1 a 5 checkouts, fica sem atendimento.
- A equipe comercial cresceu sem uma estrutura pensada.

NO QUE SOU FORTE

Seis frentes de trabalho

Estruturação de equipe

Funções, metas e indicadores claros. Já reestruturei uma equipe comercial com mais de 500 profissionais.

Divisão de áreas

Regiões e territórios redefinidos para cada equipe saber onde atuar e o que entregar.

Atendimento mais próximo

Novo formato de atendimento, com presença em mais cidades e clientes a curto prazo de deslocamento.

Áreas menores, mais foco

Quanto menor o território, maior a frequência, o acompanhamento e o resultado por visita.

Grandes redes e Key Accounts

Negociação estratégica e integração com Produção, Logística e Financeiro.

Pequeno varejo

Cobertura de empresas de 1 a 5 checkouts, onde a marca ganha distribuição e participação.

ALCANCE NACIONAL

Quem já conhece as grandes redes encurta o seu caminho

Grandes redes nacionais

Conheço o dia a dia de diversos clientes nacionais e grandes redes: como compram, o que exigem e como se negocia.

Você entra na conversa com quem já sabe o caminho.

Vários estados

Atuei em diferentes estados, liderando equipes regionais e gerindo à distância.

Sua operação ganha presença sem perder o controle.

E-commerce e televendas

Montei equipes de e-commerce e de televendas, abrindo novos canais de venda e de atendimento.

Mais canais para vender e para ficar perto do cliente.

DOIS EXTREMOS, UMA ESTRUTURA

Da grande rede ao pequeno varejo

Grandes redes e Key Accounts

Negociação estratégica com as principais redes. Plano de contas e integração com Produção, Logística e Financeiro. Gestão por indicadores.

Pequenas empresas, 1 a 5 checkouts

Equipes e territórios menores. Atendimento mais próximo e frequente. Foco em distribuição e participação de mercado.

TRADE MARKETING

Lançamento só vira venda quando chega bem ao ponto de venda

Produto novo e campanha forte dependem de equipe preparada e de cliente engajado. É aí que o trade faz a diferença, e é uma das minhas maiores forças.

Lançamentos de novos produtos

Fui responsável pelo trade nos lançamentos: preparação da equipe, alinhamento com o cliente e execução na loja.

Seu lançamento com plano, equipe alinhada e presença onde o consumidor compra.

Campanhas para equipe e cliente

Conduzi campanhas voltadas à equipe comercial e ao cliente, com foco em engajamento e execução.

Equipe motivada e cliente engajado com a sua marca.

NEGOCIAÇÃO

Negociar bem é construir resultado em todos os lados da mesa

Com o cliente

Negocio com grandes redes, atacadistas e distribuidores, buscando acordos que se sustentam no longo prazo.

Parcerias que crescem, em vez de contratos que desgastam.

Com a equipe

Alinho metas, desenvolvo lideranças e construo uma cultura orientada a resultados.

Uma equipe que entende a meta e joga junto.

Com a direção

Atuei diretamente com o CEO e os acionistas na definição da estratégia comercial e do crescimento.

Decisões comerciais alinhadas ao negócio como um todo.

MÉTRICAS, ABASTECIMENTO E LOGÍSTICA

Sem número, não há gestão

Métricas de vendas

Construí indicadores de acompanhamento de vendas para a equipe e para a gestão.

Decisão com base em dado, e não em percepção.

Abastecimento das lojas

Atuei na melhoria do abastecimento das lojas, com foco em reduzir rupturas.

Produto na gôndola e venda que não se perde.

Logística

Cuidei da área de logística, reduzindo o percentual de gastos.

Mais eficiência no custo de entregar.

RESULTADOS QUE SUSTENTAM O TRABALHO

Experiência na linha de frente e na diretoria

Mais de 2x

Crescimento da operação comercial nacional de uma indústria de alimentos, de centenas de milhões para mais de R$ 1 bilhão, como Diretor Comercial.

+15% em volume

Entre 2023 e 2026 em indústria de alimentos, com ganho de share em derivados de tomate e goiabada.

500 a 1.200

Colaboradores liderados em Comercial, Marketing, Trade Marketing e Operações.

30+ anos

Em FMCG e alimentos, de promotor de vendas a diretor.

TRAJETÓRIA E FORMAÇÃO

Da linha de frente à diretoria

dez/2023 – atual	Diretor Comercial, Marketing e Operações · indústria de alimentos
jan/2018 – nov/2023	Diretor Comercial · indústria de alimentos de abrangência nacional
out/2006 – jan/2018	Gerente Regional, iniciando como Gerente de Área · mesma indústria
jul/2005 – out/2006	Gestor de Grandes Contas · atacado e varejo
out/1996 – jul/2005	De Promotor a Supervisor de Vendas · multinacional de alimentos

Formação: MBA em Governança Corporativa (2023) · MBA Executivo em Marketing e Gestão de Equipes (2021) · Gestão de Marketing (2013) · Direito (1994)
Inglês iniciante · Mobilidade para qualquer região do Brasil ou exterior

COMO TRABALHO

Do diagnóstico ao resultado

1

Diagnóstico

Equipe, território, clientes e indicadores.

2

Desenho

Estrutura de equipe, áreas e modelo de atendimento.

3

Implantação

Execução junto à sua equipe.

4

Acompanhamento

Indicadores, ajustes e resultados.

POR QUE CONVERSAR COMIGO

Quem vive a operação por inteiro entende o seu problema

Da loja à diretoria

Comecei como promotor de vendas e cheguei à direção: conheço o negócio de ponta a ponta.

Visão prática, e não só de planilha.

Visão integrada

Comercial, Marketing, Trade, Logística e Operações trabalhando na mesma direção.

Menos conflito entre áreas, mais resultado.

Foco em execução

Planejamento que sai do papel, com equipe preparada e acompanhamento por indicadores.

Plano que vira rotina.

Resultados que sustentam

Operação nacional que mais que dobrou e crescimento de 15% em volume.

Experiência comprovada em escala.

VAMOS CONVERSAR

Como está a estrutura comercial da sua empresa?

Agende uma conversa de 30 minutos.