



# CELSO RICARDO NISTERENKO

<https://www.linkedin.com/in/celsonisterenko>

[celso@nisterenko.com](mailto:celso@nisterenko.com)

[www.celso.nisterenko.com](http://www.celso.nisterenko.com)

(11) 96233-9000



---

## EXECUTIVO COMERCIAL

---

### RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

- Executivo com mais de 25 anos de Experiência na área comercial e vendas com atuação em empresas multinacionais como de telecomunicação, computação, instrumentação e maquinário.
- Atuação em empresa com receita acima de \$13Bi/ano.
- Experiência em liderança de operações de empresa multinacionais no setor de equipamentos e instrumentos de laboratório exercendo a função de Country Manager.
- Responsável pela aquisição de fabricante nacional com a internacionalização do produto local e fortalecimento da marca mundial no mercado brasileiro.
- Expertise em processos de aquisições e fusões garantindo todo o estudo de viabilidade e plano de negócios.
- Gerenciamento de equipe de vendas incluindo vendedores técnicos, agentes e distribuidores.
- Liderança de todo o plano estratégico da organização desde a criação do orçamento até o acompanhamento de P&L da operação.
- Responsável pelo lançamento de produtos em toda a América Latina e definições de margem de acordo com a adequação dos diferentes mercados.
- Palestrante em Feiras e Congressos tais como: Encontro Brasileiro de Biomateriais, IBRACON (Congresso Brasileiro do Concreto), SAMPE (Sociedade para o Avanço de Materiais e Engenharia de Processos), Instituto Nacional de Tecnologia, SENAI-CIMATEC, UFSCAR etc.
- Destaque dos Resultados no reporte para os acionistas em empresa listada na NYSE com venda de \$4.5M nas páginas 20 e 21, [http://www.annualreports.com/HostedData/AnnualReportArchive/i/NYSE\\_ITW\\_2010.pdf](http://www.annualreports.com/HostedData/AnnualReportArchive/i/NYSE_ITW_2010.pdf)
- Especialista em contratos públicos e licitações.
- Amplo conhecimento em tratativas de comércio exterior.
- Vice-Presidente da Câmara Setorial de Máquinas, Equipamentos e Instrumentos para Controle de Qualidade, Ensaio e Medição - ABIMAQ de 2011 a 2013.
- Membro do Comitê Brasileiro Odonto-Médico-Hospitalar da ABNT CB-26 e desde 2011 Membro da Association for Iron & Steel Technology USA.
- Atuação como Engenheiro Voluntário no Mackenzie para preparação de Foguetes para Olimpíada Brasileira de Foguetes MOBFOG.

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

#### ITW-INSTRON

JAN/2015-MAR/2020

#### Gerente Comercial América Latina - Reporte ao Vice Presidente das Américas

- Responsável pelo gerenciamento das vendas B2B com uma equipe de 20 vendedores diretos e 50 pessoas (agentes) para clientes globais e locais tais como 3M, GM, VW, Arcelor Mittal, Braskem, Petrobras, Du Pont, BASF e Bayer entre outras na América Latina.
- Liderança em fechamento de contratos acima de 500 mil dólares.
- Reestruturação dos canais de vendas e precificação de linhas de produtos por região garantindo um aumento de vendas de 30%.
- Criação de modelo de negócio para vendas de produtos importados para toda América Latina obtendo um aumento de vendas.
- Forte atuação na criação de indicadores de desempenho (KPI's) e planejamento de curto, médio e longo prazo.
- Responsável pela implementação e gestão da nova equipe da área comercial.
- Acompanhamento e previsão de vendas com controle da produção.

**ITW-INSTRON****JUL/2005-JAN/2015****Country Manager**

- Responsável por toda a gestão da empresa englobando vendas, administrativo e serviços.
- Liderança da fusão de equipe de vendas da Instron Brasil e EMIC, com participação ativa na aquisição da EMIC.
- Gestão de todo lançamento de produto nacionalizado, desde o treinamento, criação da equipe de Marketing e lançamento no mercado.
- Coordenação da Equipe de Marketing.

**INSTRON BRASIL****OUT/1996-JUL/2005****Engenheiro de Vendas**

- Vendas de produtos para setor de metal, automotivo, químico e plástico.
- Turn Key de projetos para Audi e Petrobras.
- Responsável pela linha de sistemas automatizados, robotizados e altamente customizados.

**MOTOROLA (DIGIREDE)****NOV/1994-AGO/1996****Engenheiro de Produto**

- Lançamento da Linha computacional PowerPC no Brasil.
- Suporte de aplicações para o sistema bancário.
- Criação de equipes de vendas e suporte para linha de servidores.
- Eventos de lançamento (roadshows, tradeshows, conferências) para grandes clientes.

**ABINEE - UNIDO****MAR/1993-NOV/1994****Analista**

- Gerenciamento de time para trabalho em projeto das Nações Unidas para desenvolvimento da subcontratação industrial.
- Fechamento de contratos com a alta gerência em empresas líderes do setor Elétrico e Mecânico (Siemens, GE, WEG, ROMI, ABB, Degussa, etc).
- Responsável por processos junto ao Ministério do Comércio Exterior de isenções alfandegárias garantindo reduções de pagamentos de alíquotas.

**ERICSSON****NOV/1990-AGO1992****Especialista de Produto**

- Desenvolvimento de fornecedores locais para promover nacionalização de produtos.
- Responsável pela linha de circuitos digitais.

**HEWLETT-PACKARD****FEV/1987- ABR/1990****Especialista de Produto**

- Responsável pela linha de instrumentação eletrônica atual AGILENT.
- Líder em Calibração.

**FORMAÇÃO ACADÊMICA**

- Engenheiro Industrial Eletricista - Universidade São Judas Tadeu - 1994
- Técnico Eletrônico - ITO - 1988

**IDIOMAS**

- Inglês - Fluente
- Espanhol - Fluente