

PAULO MARQUES

GERENTE NACIONAL DE VENDAS | GESTÃO DE CANAIS | DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

Tecnologia, Hardware e Eletrônicos de Consumo | Brasil e América Latina

Paulínia, SP — Região Metropolitana de Campinas | +55 19 99514-0326 | paulo.henrique.marx@gmail.com | linkedin.com/in/paulomarquesbr | Cidadão brasileiro e italiano (UE)

RESUMO EXECUTIVO

Executivo sênior com mais de 20 anos em vendas, gestão de canais e desenvolvimento de negócios para empresas de tecnologia, hardware e eletrônicos de consumo no Brasil e América Latina. Experiência em go-to-market, distribuição, varejo, e-commerce, contas estratégicas, P&L, pricing, margem, forecast, demand planning, sell-in e sell-out.

IMPACTO COMERCIAL

- Pantum: sete distribuidores/importadores, 25% de market share no segmento em 24 meses e crescimento anual de 35%.
- Cooler Master: alcance de 30% de market share nas linhas de PC Coolers, Power Supplies (PSUs) e PC Cases.
- Alcateia: crescimento superior a 100% nas vendas online em um ano e ampliação da equipe de vendas internas de 20 para 40 profissionais.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Consultor Independente de Desenvolvimento de Negócios e Operações Comerciais — PH Marx

Abril de 2025 – Atual | Paulínia, SP | Projetos no Brasil e América Latina

- Desenvolvo projetos para clientes e marcas, conduzindo prospecção, diagnóstico, propostas, negociação, parcerias e novos canais de receita.
- Estruturei automações de pipeline, propostas, contratos, agenda e entrega, reduzindo o prazo médio de sete dias para 24 horas; lidero equipes de até seis profissionais em projetos corporativos e ativações de marcas, incluindo Sportograf/HYROX.

Gerente Nacional de Vendas — Pantum International Limited

Agosto de 2022 – Abril de 2025 | Brasil e Paraguai

- Estruturei a operação comercial no Brasil e Paraguai e estabeleci sete parcerias com distribuidores/importadores no primeiro ano.
- Contribuí para alcançar 25% de market share no segmento de impressoras laser em 24 meses e entreguei crescimento anual de 35% nas vendas.
- Gerenciei canais, contas estratégicas, pricing, MSRP, sell-in, sell-out e forecast; liderei trade marketing, o programa Pantum VIP e a participação em feiras nacionais e internacionais.

Executivo de Vendas | Desenvolvimento de Negócios — Lexar (Longsys)

Agosto de 2021 – Agosto de 2022 | Brasil e Paraguai

- Liderei a estratégia de entrada no mercado, integrei mais de dez distribuidores e estabeleci cobertura nacional, superando as metas comerciais e de expansão definidas para o período.
- Gerenciei contas estratégicas, retail media, sell-out, demand planning e treinamento comercial de parceiros.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL — CONTINUAÇÃO

Coordenador Comercial | Compras e Categorias — KaBuM!

Outubro de 2020 – Julho de 2021 | Limeira, SP

- Gerenciei o P&L de categoria estratégica em e-commerce e marketplace: pricing, margem, promoções e planos comerciais com fornecedores globais.
- Liderei forecast, estoque e execução comercial para Black Friday e Mega Maio, utilizando análise de dados e curva ABC.

Gerente de Canais — Cooler Master

Outubro de 2018 – Maio de 2020 | Brasil

- Gerenciei a estratégia nacional de canais e contas estratégicas no segmento de gaming hardware, alcançando 30% de market share nas linhas de PC Coolers, Power Supplies (PSUs) e PC Cases.
- Liderei e-commerce, sell-out, demanda digital, relacionamento com influenciadores e representação na CES Las Vegas.

Gerente de Produto | Hardware e Gaming — Agis Distribution

Setembro de 2016 – Agosto de 2018 | Campinas, SP

- Gerenciei P&L, precificação, margem e rentabilidade das linhas Intel, AMD, ASUS, Kingston, Corsair e Cooler Master.
- Negociei pricing, rebates e verbas de trade marketing; desenvolvi go-to-market e gerenciei lançamentos, importação e logística.

Gerente de Unidade de Negócios | Hardware — Officer Distribution

Agosto de 2014 – Junho de 2015 | São Paulo, SP

- Liderei P&L, estratégia e equipe da unidade de PC Hardware; gerenciei fabricantes globais, rebates, sell-in, sell-out e portfólio.

Gerente de Produto | Hardware de PC — SND Distribution

Abril de 2012 – Abril de 2014 | Barueri, SP

- Gerenciei portfólio de hardware e gaming, alcançando crescimento superior a 50% ao ano na linha gamer.

Gerente de E-commerce B2B — Alcateia Distribution

Novembro de 2003 – Fevereiro de 2009 | São Paulo, SP

- Evoluí de vendas internas a gerente de e-commerce; fui o melhor vendedor por dois anos, ampliei a equipe de 20 para 40 profissionais e gerei crescimento superior a 100% nas vendas online em um ano.

FORMAÇÃO

Pós-graduação em Marketing Digital — Uninter (2022–2024) | Bacharelado em Marketing — Universidade Paulista (2004–2007) | Imersão em Inglês — International English Schools of Canada (2011)

COMPETÊNCIAS

Gestão Nacional de Vendas • Gestão de Canais (Channel Sales) • Desenvolvimento de Negócios • Gestão de Distribuidores e Parceiros • Go-to-Market • Entrada no Mercado • Contas Estratégicas • Gestão de P&L • Precificação e Margem • Forecast • Demand Planning • Sell-in e Sell-out • Varejo e E-commerce • Trade Marketing • Retail Media • Importação • Hardware e Eletrônicos de Consumo

IDIOMAS

Português — Nativo | Inglês — Fluente (Proficiência Profissional Plena) | Espanhol — Intermediário (B1)