

NEVERTON TIMM

Supply Chain Director

neverton@highter.com.br - (51) 99811.1973

QUALIFICAÇÕES

Engenheiro Químico com sólida formação em negócios e mais de 15 anos de experiência em empresas nacionais e multinacionais. Trajetória profissional de resultados consistentes, liderando Operações, Supply Chain e Logística, assim como Unidades de Negócios. Reporte e vivência internacional em países como França, Estados Unidos e China.

Executivo determinado, dedicado e cheio de energia, o qual busca constantemente melhorar processos, reduzir custos, otimizar estoques e elevar o nível de serviço ao cliente. Organizador e observador nato, traz velocidade na sistematização de soluções. Líder que envolve, reconhece e comunica, dando propósito a tudo que tem ser realizado. Combina pessoas com diferentes características e pontos de vista, para encontrar soluções de problemas complexos.

Desenvolvimento de operações enxutas, ágeis e confiáveis, a partir da aplicação das melhores práticas de gestão, tais como Sistema Toyota de Produção, Lean, Value Stream Mapping (VSM), Kaizen, PDCA e Balanced Scorecard (BSC).

Redução de custos de compras, através da aplicação de Strategic Sourcing e Cost Breakdown nas aquisições de commodities, matérias-primas e embalagens. Controle de processos de importação e exportação, regimes aduaneiros especiais, operações incentivadas e ex-tarifários, além do acompanhamento de atividades portuárias em Santos, Vitória, Rio Grande e Suape.

Otimização de estoques pela estruturação de rotinas de planejamento da demanda e da produção, utilizando ferramentas como S&OP, MPS, MRP, Heijunka e Kanban. Organização de armazéns, de centros de distribuição e de inventários rotativos.

Condução de iniciativas para melhorar a eficiência de entrega e reduzir custos de fretes de transporte multimodal nacional e internacional.

Análises de viabilidade financeira e coordenação de projetos industriais e de infraestrutura logística.

Implantação do SAP no Brasil e na França.

FORMAÇÃO

MBA em Marketing | FGV (2012)

MBA em Comércio Exterior e Negócios Internacionais | FGV (2005)

Mestrado em Engenharia de Produção com ênfase em Supply Chain & Logística | UFRGS (2004)

Engenharia Química | UFRGS (1997)

IDIOMAS

Inglês: Fluente

Espanhol: Intermediário

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Highter | Supply Chain Director (Fev/2012 - atual)

(Consultoria e Capacitações em Supply Chain & Logística.)

- Desenvolvimento de operações de Supply Chain & Logística de alto desempenho da aplicação das melhores ferramentas de gestão, tais como Balanced Scorecard (BSC), Value Stream Mapping (VSM), Supply Chain Management (SCM), Strategic Sourcing, Sales and Operations Planning (S&OP), Logística Enxuta, Logística e-commerce e Otimização de Estoques;
- Condução de diversas reestruturações de processos, obtendo resultados significativos de aumento de vendas, reduções de custos e otimização de recursos financeiros e operacionais em clientes como Caterpillar, Carrefour, Web Continental, Instituto CDL, ADVB SC, FCDL, Humanize Imóveis, entre outras.

Forjas Taurus SA | Gerente de Supply Chain (Out/2014 - Nov/2016)

(Multinacional brasileira de armas de fogo, capacetes e plásticos, com faturamento anual de R\$ 935 milhões e 3.450 colaboradores. Reporte ao Diretor de Supply Chain.)

- Gestão de compras, importações, S&OP e logística nacional e internacional;
- Definição de estratégias de compras e importações para mais de 3 mil itens, representando R\$ 360 milhões de reais em compras anuais;
- Utilização de Strategic Sourcing e Cost Breakdown, para obtenção de R\$ 12 milhões de economia em 12 meses;
- Estruturação de rotinas de planejamento da demanda, da produção e de estoques, utilizando ferramentas como S&OP, MPS, MRP e Kanban;
- Planejamento de vendas e operações de 680 skus de produtos prontos;
- Estabilização dos módulos de MM, PP e e-Kanban do SAP;
- Liderança de equipes multifuncionais em ações de melhoria, resultando na elevação de 143% da produtividade fabril, redução de 23% do custo unitário de produção e aumento de 16% da receita;
- Planejamento de distribuição de produtos para o CD de Miami, elevando as exportações para os Estados Unidos em 43%;
- Gestão de transporte multimodal para exportação a mais de 70 países;
- Redução de 25% no custo de frete, pela utilização de novas opções logística.

Linck Máquinas S/A | Gerente Geral (Mai/2010 - Fev/2012)

(Distribuidora de equipamentos pesados das marcas Volvo, SDLG e Clark, com faturamento anual de R\$ 360 milhões e 300 colaboradores. Reporte ao Diretor Financeiro.)

- Gestão de três filiais, das equipes de vendas externas, administração de vendas e pós-vendas;
- Definições estratégicas do negócio, das ações de marketing, do budget e controle do P&L;
- Planejamento e execução de ações para inserção da marca SDLG, tais como eventos de demonstração, participação em feiras setoriais, plano de mídia e política comercial;
- Prospecção de novos clientes, acompanhamento do pipeline de vendas, criação de programas de incentivo, realizações de treinamentos e reuniões motivacionais para equipe de vendas;
- Aumento de 50% nas vendas e expansão em 5 vezes do resultado operacional;
- Durante esse período, a unidade de negócios foi considerada modelo de gestão e de resultados pela SDLG/Volvo, utilizada como referência para outros dealers do Brasil, América Latina e África;
- Premiada, na China, como "Outstanding Dealership of SDLG".

Terex Corporation | Gerente de Operações (Mar/2008 - Mai/2010)

(Multinacional americana de equipamentos pesados, com faturamento anual de U\$ 7,31 bilhões e 20.000 colaboradores. Reporte ao Diretor Executivo no Brasil e ao VP Global Aftermarket Services nos Estados Unidos.)

- Responsável pelos processos de importação, logística, pós-vendas, inspeção e montagem de equipamentos, assim como pela gestão do negócio de peças de reposição;
- Coordenação de regimes especiais de importação, operações incentivadas e ex-tarifários;
- Redesenho de rotas internacionais para redução de 70% do transit time e de 7% no custo de frete;
- Acompanhamento de operações portuárias em Santos e Vitória;
- Implantação dos módulos de MRP e Forecast do Datasul;
- Transformação da área de peças de reposição em unidade de negócio, obtendo lucro operacional de 35% e aumento de 28% nas vendas;
- Planejamento e execução de ações para aumentar a disponibilidade de peças (fill rate) de 34% para 90%;
- Liderança nas principais definições estratégicas da empresa, tais como Planejamento Estratégico, Mapa Estratégico, Balanced Scorecard e Customer Value Proposition;
- Premiada, nos Estados Unidos, como "Face of Progress".

Memphis SA | Gerente de Supply Chain (Set/2001 - Fev/2008)

(Indústria nacional de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos, dona das marcas Senador, Alma de Flores e Biocrema, com faturamento anual de R\$ 158 milhões e 300 colaboradores. Reporte ao Diretor Industrial.)

- Gestão de 60 pessoas, das funções de compras, logística, armazenagem, PCP e importações;
- Reestruturação das operações de supply chain e logística, contribuindo para quadruplicar o lucro operacional da empresa;
- Reorganização da área de PCP e implantação do S&OP, com redução de 17% no nível de estoques, diminuição de 22% nas rupturas e aumento de 20% na produtividade fabril;
- Desenvolvimento de um software proprietário de MRP, Gestão de Compras e Gestão de Fretes (TMS);
- Strategic Sourcing para compras de insumos, embalagens e produtos terceirizados com savings médios de 15% a.a;
- Gestão de centros de distribuição e operadores logísticos, em múltiplas localidades, para atender a distribuição para 12 mil pontos de venda;
- Aprimoramento de ferramentas para selecionar e avaliar transportadoras, elevando a eficiência de entrega de 74% para 95%;
- Redesenho do layout interno de armazenagem, com ganhos significativos de espaço e reduções de 30% nos tempos de movimentação;
- Análise de investimentos e gestão de projetos de infraestrutura logística;
- Participação na inserção da marca espanhola de perfumaria Puig no Brasil;
- Atuação no comitê de desenvolvimento de produtos higiene pessoal, perfumaria e cosméticos;
- Recebimento do Premio Excelência Operacional Memphis pelo Projeto de Agendamento de Entrega.

Bayer Cropscience | Diversas Funções (Ago/1996 - Ago/2001)

(Multinacional alemã de agroquímicos, com faturamento anual de EUR 9,5 bilhões e 23.100 colaboradores. Reporte ao Gerente de Supply Chain.)

- **Função: Coordenador de PCP** - Líder da célula de MPS (Master Plan Scheduling), membro da equipe de S&OP, responsável pelo planejamento de produtos acabados e pela terceirização de produtos.
- **Função: Implantação Global do SAP** - Membro do time internacional, baseado na França, para definição de regras de negócio e parametrizações para implantação do SAP em todas unidades do grupo.
- **Função: Coordenador de Projeto** - Ampliação do Site Industrial - Gerenciamento de um orçamento de U\$ 2,5 Milhões para construção de 01 depósito de 3.000 m² e de 03 unidades fabricação. Definições de processos industriais, compra de equipamentos, avaliação de riscos (Hazop) e gerenciamento da mudança. Este projeto aumentou 100% a capacidade de fabricação do site.
- **Outras Funções:** Coordenador de Processos, Analista de Negócios e Estagiário de PCP

OUTRAS ATIVIDADES

Palestrante Empresarial (2007 - 2014)

Professor Ensino Superior | FTEC (2007 - 2008)

Membro de Comitê de Logística | CISP (2002 - 2007)

Professor Voluntário | Projeto Pescar (2002 - 2007)

Bolsista de Iniciação Científica | UFRGS (1994 - 1996)

CURSOS

Coaching em Vendas e Vendas Consultivas | Richardson

Kaizen e Lean Manufacturing | Genie (EUA)

Gestão Estratégica com uso do Balanced Scorecard | 3GEN

Liderando Equipes e Negociação Comercial | Integração

Seleção por Competências e Gestão de Contratos | Workplan

Gestão de Projetos | IMAM

Sistema Toyota de Produção e Gestão de Processos | Unisinos

Módulos PP, MM, WM e PM | SAP