

## Marco Aurélio Quiriano Cazarim

Rua Brigadeiro Franco, 3204 | Apartamento A306  
Curitiba, PR | Brasil  
Casado | 34anos  
Mobile: +55 (41) 99834 4277 | [marco.cazarim@gmail.com](mailto:marco.cazarim@gmail.com)

## Ambição

Agricultura, construção, florestal ou indústria na região da América Latina.

---

## Formação

**Executiva** | Gerenciamento de Vendas & Negociação / University of Akron  
2019 – Akron/Ohio | Estados Unidos

**MBA** | Gerenciamento Estratégico / Fundação Getúlio Vargas  
2012 a 2013 – Curitiba/PR | BR

**Tecnólogo Mecânico** / Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR  
2004 a 2008 – Curitiba/PR | BR

---

## Histórico profissional

**Gerente Geral de Pós Vendas**  
**Komatsu Forest Brasil | Pinhais/PR**

JUL 2019 até o presente momento

Principais funções:

- Estratégia de mercado & análise do segmento florestal
- Operações de vendas de peças
- Operações de vendas de serviços
- Suporte ao produto e ao cliente
- Treinamento técnico e comercial
- Soluções de telemetria e monitoramento remoto
- Posicionamento de marca no Pós Vendas
- Campanhas comerciais de Peças e Serviços
- Programa de inovação
- Desenvolvimento de novos negócios e fornecedores

**Gerente de Desenvolvimento de Rede & Novos Negócios LATAM**  
**CNHi Latin America | Curitiba/PR**

JUL 2017 até MAI 2019

**Principais tarefas:**

- Estratégia de distribuição & cobertura de território para New Holland Agrícola LATAM
- Monitoramento de indicadores para rede da América Latina
- Padrões, sistemas & modelos de desenvolvimento de negócio
- Estudos de viabilidade para Fusões e Aquisições
- Definição de ferramentas de gerenciamento
- Representante da marca na Associação de Concessionárias
- Responsável pelo programa de inovação da marca
- Novos negócios e prospecção de investidores

**Gerente de Unidade de Negócio**  
**CNHi Latin America | Curitiba/PR**

JUL 2016 até JUN 2017

**Principais tarefas:**

- Norte, Nordeste & Goiás
- Vendas, Marketing, Serviços, Peças & Serviços financeiros para a região
- Estratégia comercial e Planejamento de vendas
- Estratégia da marca para o mercado local
- Gerenciamento de performance para os grupos econômicos
- Gerenciamento das grandes contas
- Prospecção de investidores

**Gerente de Território**  
**CNHi Latin America | Curitiba/PR**

OUT 2014 até JUN 2016

**Principais tarefas:**

- Paraná & Santa Catarina
- Carteira de pedidos e faturamento
- Gerenciamento de indicadores

**Gerente de Marketing de Produto OEM**  
**DAF Trucks Brasil | Ponta Grossa/PR**

JUL 2013 até SET 2014

**Principais tarefas:**

- Introdução da marca e desenvolvimento de negócios
- Estratégia e política comercial para linha de peças originais
- Estratégia e política de preços para linha de peças originais & multimarcas
- Planejamento de demanda e análise de nacionalização
- Desenvolvimento do canal de distribuição

### **Especialista de Marketing de Mercado**

#### **CNHi Latin America | Curitiba/PR**

FEV 2013 até JUL 2013

##### Principais tarefas:

- Mato Grosso & MATOPIBA
- Estratégia de marca para o mercado de grãos
- Oferta e tendências de mercado para o segmento
- Especialista de Grandes Contas
- Análise de mercado e competidores

### **Especialista de Marketing de Produto**

#### **CNHi Latin America | Curitiba/PR**

JAN 2011 até FEV 2013

##### Principais tarefas:

- Linha de TRATORES NEW HOLLAND para América Latina
- Suporte comercial para a rede New Holland
- Teste de campo & Comparativo de campo
- Localização de projetos

### **Suporte ao Produto Global**

#### **CNHi Latin America | Curitiba/PR**

ABR 2010 até DEZ 2010

##### Principais tarefas:

- Suporte técnico Global para os Especialistas de Produto
- Monitoramento de reportes técnicos
- Monitoramento e resolução de problemas de campo

### **Especialista de Suporte ao Produto**

#### **CNHi Latin America | Curitiba/PR**

MAI 2007 até ABR 2010

##### Principais tarefas:

- Suporte técnico para a rede Case IH
- Monitoramento de qualidade do produto
- Visita a campo e reporte técnico

### **Desenvolvimento técnico de peças (Estágio)**

#### **CNHi Latin America | Curitiba/PR**

AGO 2005 até ABR 2007

##### Principais tarefas:

- Análise de viabilidade técnica
- Seleção de fornecedores por linha de produto
- Análise de demanda

---

## **Idiomas**

Português: nativo

Inglês: avançado

Espanhol: intermediário

---

## **Cursos complementares**

Gerenciamento da inovação | Fundação Dom Cabral - OUT 2017

Habilidades de apresentação | In company CNHi - JAN 2017

Gerenciamento de Vendas | In company CNHi - JAN 2015

Gerenciamento de Projetos | In company CNHi & FDC - SEP 2017

Escola de líderes | In company Komatsu Forest BR – OCT'19 to JAN'20

---

## **Experiências internacionais**

Global Aftermarket Meeting 2019 | Representante Komatsu Forest Brazil

Farm Progress Show 2017 | Representante New Holland Ag LATAM

Dealer Meeting New Holland 2015, 2016, 2017 & 2018 | Representante New Holland Ag Brasil

Plano anual de negócios | Brasil 2015, Bolívia 2016, Uruguai 2017 & Panamá 2018

Tratores 4WD Desenvolvimento de Mercado 2012 | Racine, WI

Encontro anual de colheita Case IH | 2007, 2008, 2009 & 2010