

Ricardo Banzoli Filho

Rua Barão do Triunfo, 142-apto 51B – São Paulo

☎ 11-99725.1718 ☎ 11-3013.0707 - E-mail - ricardo@ibonline.com.br

Resumo do Currículo

- ✓ 20 anos de atuação em gestão financeira, administrativa, de crédito e recebimento nos seguimentos do agronegócio, construção civil, bancário e serviços financeiros, em empresas de grande porte;
- ✓ Visão estratégica das áreas comercial e financeira;
- ✓ Orientação para os resultados;
- ✓ Implementação de ferramentas para análise e gestão;
- ✓ Mitigação de risco e liquidez financeira para carteira de recebíveis;
- ✓ Reestruturação de processos administrativos: contas a receber, crédito e cobrança;
- ✓ Criação e implementação de rating (PJ/PF) e políticas de crédito;
- ✓ Forte gestão de equipes interdisciplinares, negociação e interação com diversas áreas;
- ✓ Controle de garantias do Agronegócio (CPRs , Hipotecas, Penhores e outras).

Informações Adicionais

- ✓ SAP – Oracle – Microsoft SQL- Totvs;
- ✓ Excel Avançado;
- ✓ Balance Scorecard;
- ✓ Técnicas de Apresentação;
- ✓ Liderança Coaching;
- ✓ Curso de Crédito e Cobrança;
- ✓ Importação e Alternativas de Financiamento.

Qualificações:

- ✓ Forte atuação no mercado de terceirização de serviços;
- ✓ Parcerias com vários clientes de diversos segmentos, tais como Agronegócio, Construção Civil, Químicas, farmacêuticas, financeiras, etc...
- ✓ Desenvolvimento de sistemas voltado a Área Financeira, em especial área de Crédito e Cobrança, com foco na atividade de planejamento de crédito e controle de risco, projeção de forecast, budget e Long Range Plan (LRP) do Contas a Receber;
- ✓ Desenvolvimento de novas ferramentas de sistemas para otimizar os processos de decisão: modelo de crédito por exemplo e automação da decisão de crédito via internet
- ✓ Desenvolvimento de sistemas para implantação de planos na área financeira para a obtenção de garantias garantindo a integridade e controle dos processos e atividades da área.

Histórico Profissional

INNOVATION BUSINESS LTDA - Março -2001 a atual

Diretor Comercial

- ✓ Gestão da carteira de aproximadamente 50 clientes;
- ✓ Especialista em motivação e reestruturação de equipes
- ✓ Implementação e busca implacável por formação de equipes motivadas e alta performance
- ✓ Valorização de pessoas
- ✓ Busca incessante de excelência na prestação de serviços
- ✓ Responsável pelo gerenciamento da área de vendas da empresa;
- ✓ Montagem de toda estrutura operacional para prospecção de novos clientes
- ✓ Definição de escopo de atuação para vendedores

Características Pessoais

- ✓ Facilidade de relacionamento
- ✓ Trabalho em equipe;
- ✓ Ótimo relacionamento com os colaboradores;

- ✓ Habilidade nas interfaces entre departamentos, com visão para o benefício do negócio / empresa