



CÂMARA MUNICIPAL DE BOM DESPACHO

01
AFB

Projeto de Resolução de nº 12/2012

“Concede Medalha do Mérito Comunitário Coronel Tininho”.

Art. 1º- Fica concedido a Medalha do Mérito Comunitário Coronel Tininho ao Senhor **NÉVIO ANTENOR SOUTO DO AMARAL**

Art. 2º- A Comenda a que se refere o artigo anterior será entregue ao homenageado em Sessão Solene da Câmara Municipal.

Art. 3º- Revogadas as disposições em contrário, esta Resolução entrará em vigor na data de sua publicação.

CÂMARA MUNICIPAL DE BOM DESPACHO/MG, AOS DEZENOVE DIAS DO MÊS DE MARÇO DE DOIS MIL E DOZE. (19.03.2012).


Vereador CARLOS ROBERTO GONTIJO

02
JEP

Névio Antenor Souto do Amaral
Rua Antonio de Albuquerque 877/ apto-10504 Bairro Savassi Belo-Horizonte- MG
30112-110 Telefone: (31)3223-8422 / (37) 8814-3113
E-mail: nevio@oi.com.br

OBJETIVO

Atuar em gestão empresarial integrada a Operações e Vendas

SÍNTESE DAS QUALIFICAÇÕES

- Carreira profissional consolidada na integração das áreas Técnica, Operações, Logística e Negócios em grupos de empresas de grande porte, construções de edifícios, loteamentos e chacreamentos.
- Gestão voltada para o crescimento, otimização de recursos, processos de terceirização, redução de custos e aumento de receitas. Vivência em serviços focados na garantia da qualidade, relacionamento e fidelização de clientes.
- Estilo de gestão pragmático, comunicativo, voltado para a formação de times onde a energia e entusiasmo sustentam a motivação da equipe.
- Experiência na concepção, implantação e gerenciamento na construção e manutenção de redes de telecomunicações, ferrovias, operando contratos de fornecimento de materiais, serviços e mão-de-obra. Domínio das operações manutenção de redes de telecomunicações, de via permanente, vagões e locomotivas, segurança do trabalho, patrimonial e meio ambiente.
- Vivência na prestação de serviços em telecomunicações, principalmente através de solução de voz, dados e banda larga.
- Experiência em vendas varejo, empresarial, call center, relacionamento e fidelização de clientes.
- Mobilidade para atuar em todo território nacional.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL & PRINCIPAIS REALIZAÇÕES

CONSTRUTORA CONASA LTDA

Constituição da empresa Construtora Conasa Ltda., atuando no ramo imobiliário em empreendimentos de médio e grande porte de construção civil e mobiliário tais como:
Edifício Márcia – 2.000 m² de área construída – Finalizado
Edifício Carolina – 11.500 m² de área construída – Em Fase de Acabamento
Chacreamento Taboão – 300 chácaras – Em Comercialização
Loteamento Jardim dos Anjos – 420 lotes - Finalizado
Loteamento Jardim América – 90 Lotes – Em Aprovação

01/06

Sócio-diretor

- Responsável pela gestão da empresa alem de atuar como responsável técnico dos empreendimentos nas áreas de engenharia civil, topografia e arquitetura, atua ativamente na viabilização, comercialização e execução dos mesmos.

01/06

ETE – ENGENHARIA DE TELECOMUNICAÇÕES E ELETRICIDADE S. A

Empresa nacional de grande porte do segmento de serviços de manutenção de telecomunicações, atuando nos estados de Amapá, Pará, Mato Grosso do Sul, Distrito Federal, Rio grande do Sul e Rio de Janeiro, com faturamento de R\$320milhões e 6 mil colaboradores.

03/05 – 12/05

Consultor de Operações –PA/AP, RJ

Responsável por receitas anuais de R\$72 milhões e uma equipe própria de 2800 pessoas e 500 terceiros

03/05 –

- Liderando a operação do PA/AP e Rio de Janeiro, através de um trabalho de otimização e redesenho de processos, viabilizei a redução anual em R\$8 milhões nos custos de manutenção, reduzindo 400 colaboradores, e custos diretos da operação (combustível, veículos, material de consumo, etc) garantindo em paralelo um acréscimo de 15% na receita com aumento de produtividade e redução de 30% de reclamações clientes, com ganhos qualidade.

Névio Antenor Souto do Amaral

TELEMAR – TELE NORTE LESTE S.A.

03/00 - 12/04

Empresa nacional de grande porte do segmento de serviços de telecomunicações, atuando desde os estados de Roraima e Amapá até o Rio de Janeiro. Com um faturamento na casa de R\$15 bilhões e 10 mil colaboradores.

Diretor Superintendente – Regional PE, AL, RN e PB

03/03 – 12/04.

Responsável por receitas anuais na casa de R\$2 bilhões e uma equipe própria de 1200 pessoas e 2500 terceiros

Diretor de Vendas – Regional RJ

07/02 – 02/03

Responsável gestão de vendas anuais de R\$3 bilhões e uma equipe de 600 pessoas diretas e 2000 indiretas (call center)

Diretor de Atendimento e Operações – Regional RJ

09/01 – 06/02

Responsável pela administração de 12.800 colaboradores próprios e 11.000 terceiros

Gerente Geral – Filial RN

12/00 – 08/01

Responsável por um faturamento anual de R\$320 milhões com uma equipe de 600 próprios e 1200 terceiros

Gerente de Atendimento e Operação – Filial PA

04/00 – 11/00

Responsável por um faturamento anual de R\$420 milhões com uma equipe de 600 próprios e 2000 terceiros

- Em todas as posições na Telemar contribui na conquista dos resultados financeiros (EVA e EBTDA), crescimento da base de clientes, garantindo a qualidade, fidelização, gerindo o relacionamento com clientes, principalmente dos segmentos do varejo, corporativo e empresarial.
- Atuei no dimensionamento e capacitação das equipes técnicas, dissequei os custos envolvidos na operação, principalmente dos prestadores de serviço, estabeleci uma estratégia para negociações e inovei ao introduzir conceitos que alavancaram receitas, tal como o primeiro call center para cobrança e retenção, força de vendas direcionadas para a concorrência.
- Introduzi uma postura voltada para o cliente, provocando uma inversão dos valores da empresa que eram fortemente apoiados no foco técnico, quebrando paradigmas, desenvolvendo uma cultura competitiva em serviços ao cliente com foco total em qualidade e atendimento.
- Inovei ao desenhar e implementar um conceito de "Micro Áreas" o que permitiu identificar e prontamente resolver os defeitos através de uma nova forma da análise, uma sistemática de roteteirização de riscos, combinada com uma auditoria de qualidade.
- Liderando a operação e vendas do Rio de Janeiro, através de um trabalho de otimização e redesenho de processos, viabilizei a redução anual em R\$ 150 milhões nos custos da unidade em manutenção, garantindo em paralelo um acréscimo de 20% na receita e redução de reclamações de clientes em 40%.
- Atuei em vários projetos de reestruturação e otimização. Na sua grande maioria consegui viabilizar através de negociações a realocação de recursos, aproveitar parte dos colaboradores desligados em operações com terceiros, minimizando o impacto social no negócio e região.

FERROVIA CENTRO ATLÂNTICA S.A.

09/96 – 03/00

Empresa nacional de grande porte do segmento de serviços ferroviário de transporte e logística, com base em Belo Horizonte, abrangendo os estados de Alagoas, Sergipe, Bahia, Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, Goiás e Distrito Federal.

Gerente de Unidade de Negócios

09/96 – 03/00

Operação com vendas de R\$90 milhões, tendo uma equipe de 800 colaboradores próprios e 2000 terceirizados.

- Vabilizei o aumento de produtividade, garantindo um maior retorno aos acionistas, reestruturando toda a operação das áreas de transporte, via permanente, mecânica, segurança do trabalho, patrimonial e meio ambiente.
- Através da racionalização e negociações, conquistei a redução em 35% nas despesas próprias operacionais, contratos de terceirização, aluguel de veículos e serviços.
- Atuei na gestão do projeto de terceirização dos processos de manutenção de via permanente, mecânica, telecomunicações e segurança patrimonial. Participei da introdução do primeiro sistema de controle digital de licenciamento de trens do Brasil (auto-track).
- Otimizei os fluxos de transportes com o redimensionamento e realocação de ativos, tais como vagões e locomotivas e todos os recursos humanos ligados a essas atividades.
- Responsável pelo atendimento a ocorrências ferroviárias e ao pronto restabelecimento do tráfego.

RFFSA – REDE FERROVIÁRIA FEDERAL SA

11/83 – 08/96

Empresa estatal de grande porte do segmento de transporte ferroviário, privatizada em 1996, hoje Ferrovia Centro Atlântica.

Gerente de Manutenção

11/83 – 08/96

Trabalhando em Divinópolis e Belo Horizonte, com uma equipe de 200 colaboradores diretos e 1000 terceirizados.

04
05

Névio Antenor Souto do Amaral

- Elaborei e acompanhei a execução dos programas anuais de manutenção da via permanente de Uberaba e Patrocínio a Belo Horizonte.
- Cuidei da administração de todo pessoal, frota de caminhões, autos de linha, equipamentos de terraplenagem e trens de serviço.
- Trabalhei no atendimento a ocorrências ferroviárias, garantindo restabelecimento de interrupções de tráfego em tempo recorde.
- Acompanhei e fiscalizei toda a remodelação de via permanente e as obras de artes no trecho entre Ibiá e Arcos, um contrato firmado pelo BIRD.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Graduação em Engenharia Civil - Escola de Engenharia Kennedy – Belo Horizonte –MG – 1986
MBA Empresarial - Fundação Dom Cabral – 2002

CURSOS COMPLEMENTARES

Gestão Financeira das Empresas / IBMEQ. Decisões Financeiras Voltadas para Criação de Valor / IBMEQ
Formação e Aperfeiçoamento Gerencial-PROFAG / FEA – USP. Formação e Aperfeiçoamento Gerencial / Fundação Dom Cabral – FCA. Gestão Voltada para a Qualidade Total / FCA.