



CÂMARA MUNICIPAL DE BOM DESPACHO

Projeto de Resolução nº25/2023

“Concede Diploma de Mérito Municipal ao Sr. Névio Antenor Souto do Amaral”

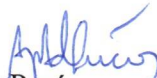
A Câmara Municipal de Bom Despacho, Estado de Minas Gerais, aprovou, e seu Presidente promulga, a seguinte Resolução:

Art. 1º Fica concedido Diploma de Mérito Municipal ao Sr. Névio Antenor Souto do Amaral.

Art. 2º O Título de que se trata esta resolução será entregue em Sessão Solene da Câmara Municipal de Bom Despacho.

Art. 3º Revogadas as disposições em contrário, esta resolução entra em vigor na data de sua publicação.

Bom Despacho, 28 de agosto de 2023.


Paré

Vereadora

Névio Antenor Souto do Amaral

Rua Antonio de Albuquerque 877/apto-10504 Bairro Savassi Belo-Horizonte- MG
30112-110 Telefone: (37)3522 3333 / (37) 98826 2410
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

01/06

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 – - Finalizado
Chacreamento Taboão – 300 chácaras – - Finalizado
Loteamento Jardim dos Anjos – 420 lotes - Finalizado
Loteamento Jardim América – 90 Lotes – - Finalizado
Chacreamento Capim de cheiro – 309 chácaras - - Finalizado

Sócio-diretor

01/06

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

ETE – ENGENHARIA DE TELECOMUNICAÇÕES E ELETRICIDADE S. A

03/05 – 12/05

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\$320 milhões e 6 mil colaboradores.

Consultor de Operações –PA/AP, RJ

03/05 –

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

- 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.

TELEMAR – TELE NORTE LESTE S.A.

03/00 - 12/04

Névio Antenor Souto do Amaral

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 roteirização 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.

- Viabilizei 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.

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.