



FUNDAÇÃO NACIONAL DE SAÚDE

CURRÍCULO

INFORMAÇÕES PESSOAIS

Adriano Breve Coral

Brasileiro, Casado, 48 anos.

Rua Brigadeiro Franco 1766, apt121.

CEP- 80420-200 Bairro Centro - Curitiba/PR

(41) 3222-7810 (41) 99754-1000 breve362008@hotmail.com

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Desenvolvimento Gerencial – In Company - Fundação **Dom Cabral- BH /2009**
- MBA Executivo-IBMEC **BH/ 2009**
- MBA Executivo em Gestão e Estratégia Empresarial – **UFPR/2002**
- Graduado em Administração de Empresas –2001

CURSOS COMPLEMENTARES

- Escola Nacional de Administração Pública-Enap- Curso Introdução à Lei Brasileira de Proteção de Dados- 2021
- Capacitação para facilitadores - Pensare Consultoria – Armando Ribeiro- 2010
- Liderança para Novos Gestores – IBMEC SP/ Professor Jose Valério Macucci/ 2009
- Gestão de Pessoas- Right Management-Metodo MBTI/ 2007
- Coaching e Feedback- Pyxis Desenvolvimento Humano / 2007
- Apresentação em Público – Frederico Ribeiro Filho T&D de pessoas / 2006
- Gestão Financeira – LCM Consultoria / 2005
- Técnicas de Entrevista Dirigida – Clave Consultoria / 2005

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

1. 11/2020- Atual - Superintendente Estadual - Fundação Nacional da Saúde PR
 2. 04/2019 - Trend Energia - (Diretor) Due Diligence
 3. 12/2018 – Superintendente Estadual - Fundação Nacional da Saúde.
 4. 04/2017- Chefe de Gabinete - Assembleia Legislativa Paraná
 5. 03/2011 – Assessor Parlamentar - Assembleia Legislativa do Paraná
- Responsável pela parte política e agenda do Gabinete Deputado junto a 50 municípios do Paraná, atendimento e relacionamento junto às secretarias do Estado do Paraná.

- Formação de alianças e estruturação do partido no Norte Pioneiro do Paraná, gestão e acompanhamento das solicitações junto aos órgãos públicos.
- Acompanhamento e monitoramento das ações referente às audiências públicas da comissão de agricultura da Assembleia Legislativa do Paraná.
- Elaboração e desenvolvimento de emendas parlamentares e PPA referente a 2012 a 2015 junto à comissão de orçamento da Assembleia Legislativa do Paraná.

07/2009 – 03/2011 - GVT S.A.

Gestor Canais (PR)

- Gestão de parceiros e pontos de vendas na região do PARANÁ, atuando especificamente pela venda corporativa de produtos de convergência, fixo e dados, através dos nossos representantes.
- Desenvolvimento de estratégias comerciais de prospecção de mercado, atuando acima de meta x resultado em clientes com faturamento acima de 5.000,00 reais.
- Responsável pelo planejamento semestral com execução trimestral dos resultados, em 11 meses inseridos 07 novos parceiros, atingindo 113% da meta semestral.
- Gestão de equipe com 15 pessoas.

04/2009 -07/2009- Vivo S.A. -

Gerente Executivo PME (SC)

Gestão de equipe composta por 13 funcionários diretos e 220 funcionários indiretos no Estado de SC na prospecção de mercado de pequenas e média empresas, saindo do volume mensal de 4.500 acessos para 5.500 acessos em 03 meses. Resultado gerado pela gestão de equipe e direcionamento dos parceiros, principalmente em cima de controles de visitas e metodologia de trabalho diário, ajuste de processos internos, para a força de vendas indiretas.

03/2001 – 04/2009 - TIM S.A.

1. Gerente Executivo Large Account (Minas, Bahia e Sergipe).
 2. Gerente Executivo PME (Rio de Janeiro)
 3. Coordenador PME (Minas Gerais)
 4. Coordenador Canal Governo TIM Sul –(Paraná- Santa Catarina)
 5. Coordenador PME TIM Sul
 6. Trader (Canal Indireto) TIM Sul
 7. Executivo de Grandes Contas Tim Sul
- Atuação como gestor desde 2004 sendo responsável pela formação da equipe de vendas realizando a seleção, treinamento e acompanhamento de performance do time comercial em diferentes estados: Minas, Bahia, Sergipe, PR e SC. Responsável por 2 coordenadores e 23 Executivos de Contas distribuídos em Minas Gerais, Bahia e Sergipe.
 - Definição e gerenciamento das estratégias comerciais garantindo e superando resultados de meta mensal através de ações direcionadas e desenvolvimento de canais de vendas, sendo responsável pelo faturamento mensal R\$ 5.840.000,00/mês, com uma base composta por 558 clientes e com 162.678 mil acessos. Atendendo empresas como: **Fiat do Brasil, Acelor Mittal, Alcoa e Usiminas.**
 - Gestão dos indicadores de inadimplência, garantindo a redução do *Bad Debt* da área (750.000,00 reais) em clientes corporativos.
 - Desenvolvimento e implantação de fluxos organizacionais internos para participação de licitações no âmbito Municipal, Estadual e Federal.
 - Desenvolvimento de metodologia de trabalho para melhoria da gestão e comunicação com equipe de vendas direta e indireta através de: reuniões periódicas, contratação de funcionários diretos e ações motivacionais.
 - Forte experiência com definição, implantação e gerenciamento de procedimentos, funções, processos e atividades garantindo resultados e superando metas comerciais (vendas, canais de vendas, revendas, inadimplência),

- Responsável pela abertura de novos pontos de vendas nos Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais, Bahia, Sergipe, Paraná, Santa Catarina e toda a gestão dos pontos de vendas de canal indireto, revendas e distribuidores.
- Desenvolvimento de análise de vendas, de cenários, concorrências, definição de objetivos e acompanhamento de desempenho dos Executivos de Vendas, Revendedores e distribuidores.
- Organização e desenvolvimento de workshops trimestrais com toda força de vendas direta e indireta para alinhamento de resultados, lançamentos de novas campanhas e manutenção do relacionamento com as equipes de vendas nos parceiros.

02/1994 – 03/2001

Experiência adquirida no segmento financeiro como Operador nas empresas: Banco ITAÚ; BANKBOSTON; Banco UNIBANCO; Banco VOLKSWAGEN SERVIÇOS S/A, Banco Citibank



Documento assinado eletronicamente por **Adriano Breve Coral, Superintendente Estadual**, em 26/03/2021, às 13:51, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 6º, § 1º, do [Decreto nº 8.539, de 8 de outubro de 2015](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site <https://sei.funasa.gov.br/consulta>, informando o código verificador **2788670** e o código CRC **3D41BFD8**.