

STEFANNO CINCINATO CARVALHO

Gerente Regional de Vendas | FMCG | Distribuição | Key Accounts
Rio de Janeiro – RJ | (21) 96669-6873 | scincinato@gmail.com | linkedin.com/in/stefannocarvalho
<https://stefannocincinato.com/>

PERFIL EXECUTIVO

Executivo comercial com mais de 17 anos de experiência em bens de consumo (FMCG), com carreira desenvolvida em empresas multinacionais como Unilever, Nestlé Purina e Heineken, além de liderança regional na Memphis Industrial. Especialista em gestão de operações comerciais regionais, desenvolvimento de distribuidores, negociação com grandes redes varejistas e liderança de equipes de alta performance.

IMPACTO EM NÚMEROS

R\$ 10 MM / mês	Faturamento médio sob gestão regional
+40%	Crescimento de vendas em regiões lideradas
40 representantes	Força de vendas e parceiros comerciais coordenados
17+ anos	Experiência em bens de consumo (FMCG)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Unibrands (Guarapulus) – Gerente Regional de Vendas / Assessoria Comercial

Novembro de 2025 – Atual | Rio de Janeiro – RJ

- Estruturação estratégica da operação comercial e definição de KPIs
- Desenvolvimento de planos de crescimento territorial
- Redesenho de processos comerciais para suportar expansão

Memphis Industrial – Carreira progressiva em liderança regional

Dezembro de 2022 – Novembro de 2025 | Brasil

- Gestão de operação com faturamento médio aproximado de R\$ 10 MM mensais
- Coordenação de cerca de 40 representantes comerciais
- Expansão territorial assumindo Sudeste, Sul e Exportação
- Negociação com grandes contas do varejo

The HEINEKEN Company – Supervisor Comercial

Janeiro de 2022 – Dezembro de 2022 | Rio de Janeiro – RJ

- Gestão de território comercial e liderança de equipe de vendas
- Execução de estratégias de trade marketing e sell-out

Nestlé Purina Brasil – Supervisor de Vendas Key Accounts

Março de 2019 – Janeiro de 2022 | Rio de Janeiro – RJ

- Gestão de contas estratégicas nacionais
- Negociação com grandes redes varejistas
- Expansão de distribuição e mix de produtos

Unilever – Carreira de desenvolvimento comercial

Agosto de 2007 – Janeiro de 2019 | Rio de Janeiro – RJ

- Evolução de Vendedor Júnior para Supervisor de Vendas
- Liderança de equipe comercial e planejamento de vendas
- Crescimento aproximado de 30% em clientes estratégicos

COMPETÊNCIAS-CHAVE

Liderança Comercial Regional - Gestão de Distribuidores - Key Account Management - Trade Marketing - Expansão Territorial - Planejamento de Vendas - Gestão de KPIs - Desenvolvimento de Equipes

FORMAÇÃO ACADÊMICA

MBA em Gestão de Vendas – PUC-Rio (em andamento)

MBA Executivo em Gestão de Vendas – Descomplica

Bacharel em Direito – Universidade Santa Úrsula