

Jorge Duarte Guimarães



+55 15 98153 4326

✉ jdg@jduarteg.com



Sorocaba-SP,Brasil

/jduarteg

ÁREAS DE ACTUACIÓN

Ventas técnicas, marketing industrial, desarrollo de negocios B2B, gases industriales, intermediación empresarial y representación comercial

FORMACIÓN ACADÉMICA

- **MBA Especialización en Finanzas, UFSCar-Sorocaba- Brasil/2015-2016**
- **Curso de Formación Teológica y Pastoral, Arquidiócesis de Sorocaba-Brasil/2011-2013**
- **Dirección Comercial, Fundação Getúlio Vargas-São Paulo-Brasil/2008**
- **MBA Especialización en Marketing, ESPM-SP-Brasil/2000-2000**
- **Licenciado en Ingeniería Química, Faculdades Oswaldo Cruz-SP-Brasil /1983-1988**

RESUMEN DE CALIFICACIONES

Ingeniero con amplia experiencia en la industria de gases industriales, destacándose en supervisión y gestión de equipos, con énfasis en la capacitación de trainees y pasantes. A lo largo de una sólida y extensa carrera en una multinacional del sector, desempeñó diversas funciones en el área de desarrollo de negocios, siempre manteniendo una estrecha colaboración con soporte y colegas en Estados Unidos y Europa, además de brindar apoyo a las filiales en América del Sur. Durante su carrera, lideró el desarrollo de negocios y proyectos en una amplia gama de sectores, incluyendo I+D en universidades y centros de investigación, papel y celulosa, petróleo y gas, industria farmacéutica, química y petroquímica, alimentos y bebidas, medicina y salud, industria automotriz, siderurgia y energía limpia, con enfoque en tecnologías como el hidrógeno. Estas experiencias le permitieron acompañar de cerca el crecimiento económico y el avance tecnológico en Brasil y otros países de América del Sur, consolidando un profundo conocimiento del mercado y de las oportunidades regionales.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

JDuarteG Consultoria, mayo de 2018

Sorocaba/SP-Brasil

Consultor Senior (Entidad Legal Regulada)

Área de práctica: Ventas técnicas, marketing industrial, desarrollo de negocios B2B, gases industriales, intermediación empresarial y representación comercial

Asociados:

Coregas Pty (Australia), para Sudamérica, Gases ISO17034 e ISO17025 para calibración de analizadores de gases e instrumentación analítica;

Testo do Brasil, para São Paulo, equipos para aplicaciones: analizadores de gases de combustión, transmisores, cámaras termográficas, detectores de fugas y dataloggers

JMC NC Inc., (USA) para el estado de São Paulo: Materiales de Referencia, Sustancias con Isótopos Estables, Estándares para Microbiología, Análisis de Agua y Medición de Color

Linde Group (actual Linde plc), febrero de 2013 a febrero 2017

Alphaville/SP-Brasil

Gerente de Desarrollo Comercial y Comercial en el sitio para América del Sur

Reportando al grupo global en USA, fui responsable de evaluar y contratar proyectos a largo plazo (> 15 años) de plantas de oxígeno, nitrógeno e hidrógeno en sitio para diversos sectores industriales como: celulosa, vidrio, químicos, petroquímicos; También fui responsable de evaluar fuentes de dióxido de carbono y proyectos de energía limpia para pilas de combustible. Fue responsable de toda la geografía de América del Sur, trabajando en línea con los gerentes comerciales de los países y con el apoyo de ingeniería en Estados Unidos y Alemania. Los proyectos tuvieron un valor CAPEX de entre un millón y quince millones de euros, entre los proyectos más importantes trabajados indico los siguientes:

- Sistema de Nitrógeno para Mineraadora Sierra Gorda-Chile (minería)
- Sistema de Nitrógeno, LOX 99,9999%, helio y gases especiales para Unitec Semiconductors-Brasil
- Sistema de Oxígeno para Saint-Gobain-Chile (vidrio)
- Sistema de Oxígeno para Andec-Ecuador (siderurgia)
- Sistema de Oxígeno para Arauco-Chile (papel y celulosa)
- Proyectos de fuentes de dióxido de carbono en Perú, Colombia, Brasil y Chile

Linde Gases Ltda (actual Messer Gases Brasil), enero de 2012 a enero de 2013
Alphaville/SP-Brasil

Gerente de Estrategia e Inteligencia de Mercado para Gases Industriales

Responsable de preparar el presupuesto de ventas, evaluar la participación de mercado, evaluar el desempeño y comportamiento de los competidores y monitorear el plan de desarrollo comercial para los distintos segmentos de mercado de la empresa en el área industrial; estas actividades tuvieron como objetivo la elaboración y actualización de la planificación estratégica de la empresa en materia de gases industriales.

Linde Gases Ltda (actual Messer Gases Brasil)

Gerente de Ventas y Marketing Brasil, de julio de 2005 a diciembre de 2011, Jundiaí/SP

Gerente de Marketing, enero de 2000 a junio de 2005, Jundiaí/SP

Gerente de Producto, noviembre de 1995 a diciembre de 1999, São Paulo/ SP

Ingeniero de aplicaciones, abril de 1989 a octubre de 1995, São Paulo/SP

Representante de ventas, marzo de 1988 a marzo de 1989, São Paulo/SP

Pasante de ingeniería, junio de 1987 a marzo de 1988, São Paulo/SP

Entre 1987 y 2011 en Linde construí una carrera en el área de Gases Especiales, comenzando como pasante, pasando por diversas funciones hasta convertirme en gerente del área. Entre las diversas actividades y logros, indico a continuación los más importantes:

- Crecimiento de ventas con CAGR superior al 10% en dólares en el período de 2005 a 2011, venta anual de 20 MUSD
- Gestión de desarrollo y formación de un equipo de Especialistas en Ventas
- Capacitación de fuerza de ventas
- Realización de estudios, pruebas e investigación de mercado para lanzamientos de productos para: minicilindros, gases refrigerantes y fumigación.
- Participación en el grupo de proyecto de la Planta de Gases Especiales en Jundiaí
- Desarrollo de la línea de equipos CONCOA (USA) para Gases Especiales con GASART
- Participación en el grupo de proyecto de la Estación de Llenado de Helio Líquido, proyecto CAPEX 1.0 MUSD
- Implementación de la línea de equipos de la marca REDLINE de Gases Especiales con CGE-Druva (Alemania)
- Elaboración de catálogos, folletos, anuncios y publicidad con stands en ferias como: Analytics, FISPAL, Feria Mecánica, Rio Oil & Gas, COLACRO y otros eventos patrocinados por universidades.
- Soporte técnico y comercial para otras sucursales en Sudamérica
- Organización de Summits de Gases Especiales para Sudamérica
- Implementación del programa global de productos y la marca global Linde HiQ
- Desarrollo de la página web de Gases Especiales, con opción de comercio electrónico.
- Implementación de plataforma electrónica en Lotus (HiQ Order) para pedidos y consultoría de productos por pedidos.
- Participación en comités ABNT y AEA para el desarrollo de NBR 12857 y 12858 (automotriz)
- Implementación de un proyecto con Oxígeno Líquido importado con una pureza del 99,9999% (fibra óptica)
- Organización de un programa de intercorrelación de laboratorio con AEA (análisis de gases de emisión de vehículos) e INMETRO (análisis de gas natural).
- Miembro del equipo de revisión de la primera edición del libro "Gases & Applications" publicado por AGA/Linde.
- Ponente en formación para clientes, congresos y Summits
- Participó en auditorías ISO 9001 e ISO 17025

Oxiteno S.A., abril de 1986 a junio de 1987

São Paulo e Mauá/SP-Brasil

Prácticas realizadas en el departamento de Asistencia Técnica en el área comercial, en parte realizadas en las oficinas y en parte en planta y laboratorio.

Biogalênica Quím. e Farm. Ltda., (actual União Química), enero a diciembre de 1985

Taboão da Serra/SP-Brasil

Prácticas realizada en el laboratorio de instrumentación analítica, desarrollando el rol de analista en cromatografía de gases, cromatografía líquida y absorción atómica.

INFORMACIONES ADICIONALES

Idiomas

- Portugués: nativo
- Inglés: avanzado
- Español: conversación

Informaciones adicionales

- Socio director de una empresa de consultoría y representación comercial
- Registro en CORE-Consejo Regional de Representantes Comerciales-SP
- Usuario avanzado del paquete de Office 365 y Canva
- Conocimiento de Programación y actualización de páginas web
- Desarrollador y usuario del módulo ERP Odoo para CRM
- Los contactos de referencia se indican como recomendaciones en mi perfil de LinkedIn