

Nome: Luiz Antônio Sabatino Fernandes
Data de Nascimento: 08/02/1965 (59 anos)
Residência: São Paulo - SP

Formação Acadêmica Principal:

- **Programa de Conselheiro de Administração** – Instituto Brasileiro de Governança Corporativa, Brasil;
- **Advanced Management Program** – IESE Business School, Espanha;
- **MBA em Marketing e Negócios** – Escola de negócios da PUC, Brasil;
- **Bacharelado em Engenharia Mecânica** – Universidade Gama Filho, Brasil.

Demais Formações / Programas Relevantes :

- **Formação em Soccer Manager – Confederação Brasileira de Futebol, Brasil;**
- **Formação executiva em ESG – KPMG, Brasil;**
- **Formação em psicanálise – Sociedade Paulista de Psicanálise, Brasil;**
- **Formação em coaching profissional – SBC, Brasil.**
- **Programa de Finanças Corporativas** – Fundação Dom Cabral, Brasil;
- **Programa de Planejamento e Execução da Estratégia** – Harvard Manager Mentor, EUA/Brasil;
- **Programa de Marketing de Varejo Avançado** – CCIL, França;
- **Programa de Estratégia e Comunicação de Marketing** – SLC, Inglaterra;
- **Programa de Gestão de Negócios** – FGV, Brasil;
- **Programa de Mídia Training** – TAMER Comunicação empresarial, Brasil.

Resumo das Qualificações:

- ✓ Executivo sênior, orientado a resultados e com sólida experiência adquirida em 32 anos de mercado nos segmentos B2B e B2B2C;
- ✓ Forte histórico de entregas comprovadas, sendo auto motivado com liderança positiva e colaborativa;
- ✓ Alto nível de interação pessoal e total orientação ao alinhamento da organização à estratégia de crescimento definida junto aos acionistas;
- ✓ Posuo uma dinâmica de gestão do negócio muito próxima à operação e ao conselho, aplicando os princípios da boa prática da governança corporativa e de seus valores;
- ✓ Trabalho facilmente em grupos multiculturais e multidisciplinares, adaptável e com obsessão pelo desenvolvimento do negócio e gestão diária do P&L;
- ✓ Busca constante pela eficiência operacional, o incremento das margens e pela otimização de custos e Investimentos;
- ✓ **Atuação em conselhos de empresas, como incentivador do desenvolvimento de iniciativas e negócios;**
- ✓ Extenso ciclo de relacionamento profissional em diversos setores de mercado, construído ao longo do tempo com credibilidade e respeito, utilizado para trocas de

experiências, convites a participações em eventos, interações diversas e oportunidade de negócios;

- ✓ Destaco como principais grupos de competências profissionais: Planejamento estratégico, Desenvolvimento de novos negócios, Marketing e comercial, Finanças corporativas e Transformação e modelagem de negócios. Além desses, possui experiência e vivência em Gestão de P&L, Gerenciamento e desenvolvimento de pessoas e Estratégias de Route to Market.

Histórico Profissional:

2012 - Atual **PETRONAS Lubricants International**

2021 – Atual **CEO Américas - Negócio Industrial**

- Reportando-se ao CEO Industrial Global, uma nova unidade de negócio com matriz na Malásia, é responsável pela gestão do P&L, operação com faturamento em torno de R\$ 750,0 Milhões/ano, clientes em todos os segmentos industriais e um time de 50 colaboradores distribuídos em 6 verticais de negócios;
- Coordena o desenvolvimento do negócio Industrial em países estratégicos para o crescimento sustentável como USA, Canadá, México e Brasil, além de diversos países da América latina. Tem como principais desafios, o desenvolvimento e consolidação do modelo de negócios em cada um dos países, otimização de contas globais na região, desenvolvimento de políticas comerciais, parcerias estratégicas e a implementação da cultura de servir ao segmento B2B;
- Definição e implementação da estratégia de crescimento para o ciclo de cinco anos;
- Desenvolvimento e implementação do RTM industrial;
- Foco na rápida conversão de clientes chaves;
- Gestão do ciclo de caixa e da gestão do caixa;
- Incremento nos processos de DSO, DPO e DIO;
- Melhorias dos processos da cadeia produtiva visando mais competitividade;
- Maximização da receita através da eficiência do processo de gestão de receitas;
- Gestão dos principais segmentos de mercado com desenvolvimento de P&Ls específicos;
- Desenvolvimento de novos serviços e produtos;
- Desenvolvimento e gestão de K.A;
- Alguns resultados do negócio Industrial no ano de 2023: Recorde de volume de vendas, ultrapassando mais de 40 milhões de litros de lubrificantes vendidos, recorde do faturamento em mais de R\$ 500 Milhões, recorde na conquista de novos clientes, incremento de margem em 9,7%, liderança

nos setores de cana de açúcar e papel e celulose, aumento do EBITDA em 19,3%, além das melhorias de eficiência no caixa, na gestão de despesas e investimentos e conquista da 3ª posição e mercado no segmento B2B.

2020 - 2021

CEO e membro executivo do conselho da operação Brasil

Reportando-se ao CEO das Américas, responsável legal da empresa e pelo P&L do Brasil, uma operação com faturamento de R\$ 2,3 Bilhões/ano, com 369 colaboradores. Coordenou o novo ciclo de crescimento da organização, com base nas diretrizes discutidas e aprovadas com os acionistas, tais como:

- Parcerias/alianças estratégicas, controle sistêmico da cadeia de produção e logística, implantação do novo modelo RTM no Brasil, consolidação do processo de S&OP, otimização do portfólio de produtos, reorganização da estrutura comercial, incremento de receita, margem e EBITDA e a inclusão da visão digital para todo o negócio;
- Definição e implementação da estratégia de crescimento para o ciclo de cinco anos;
- Consolidação da operação Brasil como a 2ª mais importante do mundo;
- Foco na melhoria da eficiência do ciclo de caixa e da gestão do caixa;
- Controle rígido dos processos da cadeia produtiva visando mais competitividade;
- Maximização do processo de gestão de receitas e uma melhor eficiência da gestão de canais;
- Implantação do novo modelo de RTM, consolidando o país em até 25 distribuidores autorizados;
- Inclusão das possibilidades da revolução digital em diversas áreas do negócio;
- Relacionamento próximo e participativo com os principais parceiros de negócio;
- Desenvolvimento de cinco unidades de negócios dedicadas a segmentos industriais, com P&L dedicado e gestão apartada para cada uma das unidades;
- Busca incessante pela excelência operacional aliado ao incremento das margens;
- Desenvolvimento de programas de RH e HSEQ para fortalecimento dos valores culturais e melhoria do desempenho das equipes;
- Execução de programas para educação executiva em governança, anticorrupção e segurança;
- Alguns resultados do Brasil no ano de 2021 versus 2020: Aumento da receita em 53,1%, incremento da margem em 10,3%, aumento do EBITDA em 18,1%, Recorde de volume de vendas, ultrapassando mais de 150,0 milhões de litros de

lubrificantes vendidos, recorde de faturamento em mais de R\$ 2,3 bilhões, além das melhorias de eficiência no caixa, gestão de despesas e investimentos.

2016 - 2020

CEO América Latina e membro executivo do conselho da operação Brasil

Reportando-se ao CEO das Américas, responsável legal da empresa e pelo P&L da América Latina, uma operação com faturamento inicial em de R\$ 1,0 Bilhões/ano e com 373 colaboradores. Coordenou a continuidade da transformação do negócio baseada em iniciativas aprovadas e definidas com os acionistas, como:

- Definição e implementação da estratégia de crescimento para a América Latina;
- Melhoria da eficiência do ciclo de caixa da empresa via foco no DPO, DSO e DIO;
- Completa independência financeira da matriz, forte geradora de caixa;
- Reescalonamento da dívida de curto e longo prazo para melhor aderência ao fluxo de caixa;
- Reforço e redesenho das principais alianças com as montadoras e seus revendedores;
- Início do projeto do novo modelo de distribuição (RTM) no Brasil;
- Redesenho da estrutura comercial visando total aderência ao novo modelo de distribuição (RTM);
- Início da implantação do processo de S&OP no negócio;
- Desenvolvimento de uma nova unidade de negócio dedicada para o segmento de agricultura;
- Consolidação da atuação nos mercados da América do Sul através de distribuidores autorizados;
- Expansão para a América Central, seguindo o plano de aumento da representatividade da receita da área internacional para algo em torno de 11,5%;
- Alguns resultados do Brasil no ano de 2020 versus 2016: Aumento da receita em 58,0%, incremento da margem em 7,2%, aumento do EBITDA em 20,1%, melhoria da eficiência em despesas em 3,8% e 4ª posição no mercado em que compete no Brasil;
- Alguns resultados de exportação no ano de 2020 versus 2016: Aumento da receita em 10,8%, incremento da margem em 13,4% e aumento do EBITDA em 2,6%.

2012 - 2016

Diretor de Estratégia, Marketing, Tecnologia e Desenvolvimento de Negócios Américas

Reportando-se ao CEO da América Latina, gerenciando um time com quinze profissionais localizados no Brasil, Argentina e Estados Unidos. O desenvolvimento das funções executivas descritas nos tópicos

www.talentsearch.com.br

abaixo fez parte do turn around da empresa que se iniciou em 2012 e que tinha como principais orientadores: O desenvolvimento de um plano estratégico com visão de longo prazo, a gestão da marca corporativa e de produtos com a criação de percepção de valor e a expansão do negócio na América Latina.

- Desenvolvimento, aprovação e início da implantação do plano estratégico de cinco anos;
- Desenvolvimento e execução do plano para a entrada em novos segmentos industriais;
- Início dos estudos para implantação do novo modelo de distribuição (RTM) para países da A.L.;
- Desenvolvimento da nova estratégia comercial e política de comercialização de produtos;
- Gestão de portfólio, transição de marcas e plano de racionalização de 300 skus;
- Lançamento de 100 novos produtos entre graxa, lubrificantes automotivo e Industrial;
- Busca de melhor rentabilidade também através do foco na comercialização de produtos Premium;
- Ajuste de novas demanda de mercado com novos processos logísticos e protocolos de HSEQ;
- Expansão da área de tecnologia e inauguração do centro de desenvolvimento e excelência;
- Alguns resultados do ano de 2012 *versus* 2016: Aumento das vendas em 7,3%, Incremento da receita em 36,0%, incremento no EBITDA em 8,2%, melhoria na margem em 30,9% e consolidação da 5ª posição de mercado em que compete no Brasil.

2011 - 2012	Boa Vista Serviços (Joint Venture entre o TMG private equity, Equifax América e a Associação Comercial de São Paulo) Diretor de Marketing
2004 - 2010	Visa Vale (Joint Venture entre Visa, Bradesco, Santander e Banco do Brasil investimentos) Diretor de Planejamento Estratégico
2000 - 2004	Smart Club Brasil (Joint Venture entre Shell, Bradesco, LASA e TAM) Diretor comercial e Marketing



1998 - 2000 **Coca Cola Company**

Gerente de propriedades e marketing

1991 - 1996 **Shell Brasil**

Chefe de marketing e comunicação (Divisão de lubrificantes)

Assistente de produtos (Divisão de lubrificantes)

Consultor de vendas (Divisão de lubrificantes)

Membro de Conselhos:

2020 - Amo Fotos (*start up* digital)

2018 - Viva Experiência

2017 - ProPricing (*Start up* digital)

Material apresentado por:

Thiago Sebben
Managing Partner
T: 55 41 99990-9955
E: thiago.sebben@talentsearch.com.br