



RUY TOLEDO

GERENTE DE MARKETING E NEGÓCIOS

SOBRE

Executivo com sólida expertise no desenvolvimento de empresas e negócios, notadamente voltadas a compósitos.

Hábil em negociação, introdução de inovações, planejamento de negócios, operações de vendas e negócios internacionais.

Diretor proprietário da empresa individual RBTF Marketing Estratégico, especializada em consultoria de gestão de marketing, nas áreas de compósitos e outros setores; planejamento estratégico; inovação; criação, desenvolvimento, implantação, gerenciamento de projetos; fusões e aquisições.

Representante da G12 Innovation e da Fibratec Soluções em Moldes, membro de comitês da ALMACO (Associação Latino-Americana de Materiais Compósitos), na qual foi diretor por 12 anos.

Atuou em cargos executivos na Honda Motor do Brasil, Suzuki Automóveis do Brasil, Hoos Máquinas Motores; Grupo Caloi; Zanchi & Fairbanks, entre outras.

Experiências profissionais com os mercados dos Estados Unidos, Alemanha, Espanha, Itália, França, China, Argentina, Uruguai e Paraguai.

DADOS PESSOAIS

Brasileiro, São Paulo - SP.

Idiomas:

Português - Língua materna

Inglês - Fluente

Espanhol - Básico

CONTATO

+ 55 11 99237-8193

ruytoledo@presidency.com

REDES SOCIAIS

[linkedin.com/in/ruy-toledo-5ab1026](https://www.linkedin.com/in/ruy-toledo-5ab1026)

EDUCAÇÃO

PÓS-GRADUAÇÃO EM MARKETING

Fundação Brasileira de Marketing - ADVB

MARKETING

Fundação Brasileira de Marketing - ADVB

TOPOGRAFIA

Escola Paulista de Agrimensura

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

SÓCIO DIRETOR

RBTF Strategic Marketing - Ruy Bonilha de Toledo Filho ME

08/2016 - Atual

- Atendimento consultivo em marketing estratégico de compósitos para empresas nacionais e multinacionais.

DESENVOLVIMENTO DE MARKETING

MVC Soluções em Plásticos

10/2013 - 08/2016

- Desenvolvimento do mercado de SMC e Pultrusão, inclusive, em nível de equipamentos e tecnologias;
- Abertura de parcerias com multinacionais;
- Avaliação e desenvolvimento de novos produtos e nichos de mercado.

NOVOS NEGÓCIOS - AMÉRICA DO SUL

Menzolit

07/2005 - 09/2013

- Abertura de oportunidades de negócios para a empresa alinhadas as ações globais;
- Interface com a empresa na Alemanha, Espanha, Itália, França e China;
- Divulgação da Menzolit e FBMix no mercado local, com apresentações técnicas, comerciais e participações de feiras, visando novos negócios para ambas empresas;
- Relacionamento direto com diretores e presidentes das empresas prospectadas;
- Aumento significativo de faturamento e relevância para a marca.

GERENTE GERAL COMERCIAL E MARKETING

Hidroplás

1982 - 1990

- Gestão direta 10 pessoas e indireta de cerca de 45 pessoas, sendo elas das áreas de Produção, Desenvolvimento, Administração Geral, Treinamento, Vendas e Marketing;
- Implementação da gerência geral de Marketing/ Comercial;
- Desenvolvimento de todo o planejamento estratégico e tático levando a empresa, que tinha um único cliente, para uma ampliação substancial seu leque de clientes em diversas especialidades, chegando a uma carteira de + de 60 clientes no período de 1 ano e meio;
- Crescimento de pedidos/volume de vendas, em cerca de 400% em um ano e meio;
- Responsável por comunicação, propaganda e marketing;
- Direção de vídeos e peças gráficas;
- Controle e manutenção de indicadores de desempenho.

CONTATO

+ 55 11 99237-8193
ruytoledo@presidency.com

REDES SOCIAIS

[linkedin.com/in/ruy-toledo-5ab1026](https://www.linkedin.com/in/ruy-toledo-5ab1026)

CERTIFICAÇÃO

ESPECIALISTA EM COMPÓSITOS

ALMACO (Associação Latino-Americana de Materiais Compósitos).