



Ruy Bonilha de Toledo Filho

ruytoledo@presidency.com Tel: +55 11 5182 2308 Cel +55 11 99237 8193 (WhatsApp)
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/ruy-toledo-5ab1026/> / Skype ID: ruytoledofilho São Paulo-SP - Brasil

Diretor de sua consultoria individual **RBTF Marketing Estratégico** (CNPJ 19.062.049/0001-05) especializada em marketing estratégico de compósitos e em outros setores; planejamento estratégico; inovação; criação/desenvolvimento/implantação/gerenciamento de projetos; Mergers & Acquisitions. Representante da G12 Innovation, Fibratex Moldes e Conselheiro da ALMACO. Membro da "Old Paulean Society" da Saint Paul's School.

Ruy Toledo, mediante sua **RBTF Marketing Estratégico** anseia trabalhar para **cliente único**, com **total exclusividade/dedicação**, representando-o e/ou criando / gerenciando uma joint venture, um spinoff, entre outras possibilidades. Baseado em São Paulo, atua nacional/internacionalmente.

Formação

Administração em turismo - Faculdade Morumbi 1974

Curso Superior de Marketing - Fundação Brasileira de Marketing (ADVB) 1971

Dezenas de cursos especializados de curta/média duração, no Brasil e exterior, tais como: Sales Analysis Institute, Certified Internet Marketing Consultant, Desenho Técnico Nobel, Motivação de Executivos, Inovação, Criatividade, Administração, Finanças, Mercado de Capitais, Exportação/Importação, Manufatura, Controle de Qualidade, Química Orgânica, Especialização em Compósitos, Processos Industriais, Eficiência Empresarial, Treinamento Operacional de Executivos, Comércio Exterior, TI, MS Office Suite, Design 3D, Ecologia, Womb-to-Tomb, Planejamento Estratégico, Lean Manufacturing, Controle de Gestão, Logística, Topografia, entre outros

Idiomas: Inglês fluente (Saint Paul's School), Espanhol intermediário, Francês e italiano para leitura

Palestras: proferidas no Brasil e exterior, notadamente sobre compósitos, assim como, gerência de produtos, marketing, logística reversa, desenvolvimento de produtos e mercados.

Experiência Profissional:

Set/2016 a atual: titular da RBTF Marketing Estratégico (Ruy Bonilha de Toledo Filho-ME); representante G12 Innovation e Fibratex Moldes; conselheiro ALMACO - Associação Latino-Americana de Materiais Compósitos (desde 2006), membro dos comitês: Automotivo, Inovação, Eólico, Construção e Logística Reversa. Mais de 35 anos de experiência em gestão e mercado na área dos compósitos.

1969 a ago/2016: desenvolvimento de mercado na MVC Soluções em Plásticos; New Business South America na Menzolit GmbH; consultor Brashidro SMC ; consultor Sirinaica / Apex Composites; empreendedor no Metalshopping; empreendedor na Autostack do Brasil; gerente comercial e de desenvolvimento na Suzuki do Brasil Automóveis; diretor Zanchi & Fairbanks Consultants; consultor Brashidro SMC; consultor Luiz Massa Náutica iates; diretor comercial Grupo Hidroplás S/A (então "top compositor" do hemisfério sul); gerente de produtos e marketing Bicicletas Caloi e Brandani; gerente de marketing Honda Motor do Brasil; gerente de marketing na Hoos Maquinas Motores e vice pres. do depto. compressores industriais da ABIMAQ; gerente de criação de instituições financeiras no Banco do Estado da Guanabara; gerente Nacional de Treinamento de Executivos e de Mercado de Capitais Região Sul do Banco Halles; gerente Departamento de Produtos Especiais Bancos Minas Gerais e Real; chefia de propaganda/promoção/mkt do Banco Itaú;

1959 a 1969: propaganda / comercialização Aché e CIBA; empreendedor Controle de Pragas Brasília; agente da Yorkshire Ins. Co. e Seguros da Bahia S/A; liquidador/investigador de sinistros na AFIA (American Foreign Insurance Ass.); vendedor na Diversey-Wilmington; comprador na Vemag (fabricante DKW/Scania/Massey); Radio operador na SOMECO S/A

Disponíveis p/ consulta: projetos, referências, palestras, trabalhos.

São Paulo, dezembro de 2021





Ruy Bonilha de Toledo Filho

ruytoledo@presidency.com / rtoledofilho@gmail.com Phone: +55 11 5182 2308 Cel +55 11 99237 8193 (WhatsApp)
Skype ID: ruytoledofilho / LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/ruy-toledo-5ab1026/>

Head of his personal (individual) company **RBTF Marketing Estratégico** (CNPJ 19.062.049/0001-05) specialized in marketing management consulting, in the areas of composites and other sectors; strategic planning; innovation; creation/development/implantation / management of projects; Mergers & Acquisitions. Rep. of G12 Innovation and Fibratec Molds and Director of ALMACO. Member of Saint Paul School's "Old Paulean Society".

Ruy Toledo/RBTF is **eager** to work for a **single client**, with **total exclusivity/dedication**, by representing it and/or creating / managing a joint venture, a spinoff, etc.. Based at São Paulo Brazil acting nationally and internationally, always through its owner-director, **Ruy Bonilha de Toledo Filho** :

Formation

Administration in Tourism - Morumbi University 1974
Superior Course of Marketing - Brazilian Marketing Foundation (ADVB) 1971
Dozens of specialized courses of short / medium duration in Brazil and abroad, in areas such as: Sales Analysis Institute, Certified Internet Marketing Consultant, Nobel Tech Design, Motivation for Execs., Innovation, Creativity, Energy, Administration, Finance, Capital Market, Export/Import, Manufacturing, Quality Control, Organic Chemistry, Specialization in Composites, Industrial Processes, Entrepreneurship Efficiency, Executives Operational Training, Foreign Trade, IT, MS Office Suite, Design 3D, Ecology, Womb-to-Tomb (reverse logistic), Strategic Planning, Lean Manufacturing, Management Control, Logistics, Topography, among others

Languages: Portuguese (native), English (fluent), Spanish (intermediary) French (reading)

Lectures: performed in Brazil and abroad, mainly about composites, as well as, innovation, marketing, reverse logistics, product and market development, among others

Professional experience:

Sept/2016 to current: head of RBTF Strategic Marketing (Ruy Bonilha de Toledo Filho-ME); G12 Innovation representative; Fibratec Molds rep. and director of ALMACO - Latin American Association of Composite Materials (since 2006), member of its Automotive/Innovation/Wind Power/Construction /Womb-to-Tomb committees. More than 35 years of experience with composites

1969 to Aug/2016: market development at MVC Solutions in Plastics; New Business South America at Menzolit GmbH; manager at Brashidro SMC (composites); consultant at Sirinaica-Apex Composites; entrepreneur at Metalshopping; entrepreneur at Auto stack do Brazil; commercial and development manager at Suzuki do Brasil Automóveis; director at Zanchi & Fairbanks Consultants; consultant at Brashidro SMC; consultant at Luiz Massa Náutica yachts; commercial director of Group Hidroplás S/A (then south hemisphere's top "compositer"); product and marketing manager at Bicicletas Caloi and Brandani; marketing manager at Honda Motor do Brasil; marketing manager at Hoos Maquinas Motores and vice pres. of ABIMAQ's industrial compressors dept.; manager of financial institutions creation for Banco do Estado da Guanabara; National Manager of Executive Training and Capital Markets for Banco Halles; manager of the Special Products Department for Banco Minas Gerais and Banco Real; head of advertising / promotion / marketing for Banco Itaú;

1959 to 1969: advertising / sales at Aché and CIBA labs.; entrepreneur at Brasão Pest Control; agent of Yorkshire Ins. Co. and Seguros da Bahia; liquidator / claims investigator for AFIA (American Foreign Insurance Ass.); salesman for Diversey-Wilmington; buyer for Vemag (DKW/Scania/Massey manufacturer); radio operator for SOMECO S/A

Available for consult: projects, referrals, lectures and other works.

São Paulo, December 2021

