

Marcos Hissaki Hino

Rua Emiliano Perneta 860 – Sala 1104 , Curitiba , PR 80420-080 Rua Coronel Pedro Scherer Sobrinho 152 - ap. 72A, 80050470, Curitiba, PR

+55 41 98836-4877 – 41-99253-7077 - mhhino21@gmail.com – Idade: 63 anos.

 LinkedIn/Instagram @marcoshhino

**Prólogo*:*** *Caro recrutador, agradeço imensamente pela sua atenção na análise deste CV. Tenho uma vasta experiência profissional, com posições importantes e grande responsabilidade que me proporcionaram qualidade de vida. Hoje, aos 63 anos, ainda me sinto plenamente apto para estar no mercado e continuar a luta pela manutenção da qualidade de vida atingida.*

*Para tanto, permita me apresentar para esta posição e pediria a oportunidade de ao menos um contato para que me apresente e possa conhecer as minhas habilidades e se podem contribuir para o crescimento de sua empresa. Gratidão.*

**Resumo profissional**

- 37 anos de intensos trabalhos desenvolvidos em uma multinacional americana, –com o ciclo encerrado em dezembro/2018. Nos últimos 12 anos estive como Diretor Comercial para América Latina, com a gestão das áreas de negócios, serviços técnicos, pesquisa e desenvolvimento.

De janeiro/19 a fevereiro/2023 estive como Consultor Comercial e Executivo na mesma empresa, como PJ, focado em treinamentos/*mentoring e coaching* aos executivos e gestores.

Para aprimorar e dar ênfase e caráter técnico a esta atividade, conclui a pós-graduação em MBA de Gestão Estratégica de Pessoas, Liderança e Coaching, participei de treinamentos focados em gestão de pessoas, e, conclui o curso de *Planner D1D - Advanced Coaching pela academia ACT Coaching* Internacional e Escola Superior de Coaching, e tenho formação em Psicanálise focado em minha qualificação e estar disponível ao mercado, colocando minhas experiências e conhecimentos à disposição dos grandes profissionais e de empresas.

Sou palestrante convidado em programas de treinamento no SESC-PR, no qual contribui com vídeos educativos e instrutivos.

Desde junho/23 iniciei na função de gestor de negócios imobiliários como PJ na Allega Imóveis, e decidi avançar neste mercado. Concluí o curso de TTI e aguardo a emissão do Certificado que deverá ocorrer em março/24, tendo a possibilidade de requerer a credencial de estágio. Concluí também o curso de Perito Avaliador de Imóveis. E estou atualmente estudando Direito Imobiliário.

**Histórico profissional**

|  |  |
| --- | --- |
| 12/2018Em atividade03/1982 a 03/2019 | Mentor – Consultor de Negócios - CoachingMarcos Hino – Consultoria Empresarial – MEI* Treinamentos empresarias
* Self Coaching
* Executive/Business Coaching
* Leader Coaching
* Professional Coaching
* Team Coaching
* Liderança Apreciativa
* Psicologia Positiva
* Mentoria de individual
* Mentoria de grupos/organizações
* Consultoria Empresarial e Executiva

Diretor ComercialHexion Química Ind. e Com. Ltda. – Curitiba, Paraná Foram 37 anos de trabalho na empresa, anteriormente com outros nomes, Alba Química, Borden Química e Momentive. Uma companhia americana líder no mercado de atuação. Com atuação centrada na área de negócios, participei diretamente em outras áreas da empresa e contribuindo para disseminação de projetos e ferramentas imprescindíveis para a operação no Brasil e Uruguai, tais como, SAP, Kaizen e Lean/Six Sigma. Nos últimos 12 anos estive como diretor comercial – LATAM, no *core business* da empresa, sendo responsável além da área comercial, pelas áreas de pesquisa e desenvolvimento e assistência técnica, com uma equipe composta em média por 20 profissionais. Participação direta no atingimento de resultados financeiros altamente positivos, com atuações éticas e humanas, com as relações internas e externas construídas com muita integridade.Na condição de Diretor Comercial, dobramos o *market share* do principal *core business* da companhia de 35 para 70% em quatro anos.Meu desligamento se deu com base na política da companhia, que meu ciclo estava se encerrando. Fechado o acordo, durante os 18 meses seguintes organizei e executei a transição do meu substituto. Foi um acordo amigável e como PJ continuo atendendo a empresa como consultor, mentor e *coach* da área de negócios e técnica. |

|  |  |
| --- | --- |
| 02/1980a 02/1982 | Assistente Administrativo Auto Técnica Diesel Ltda – Maringá, PR - Serviços gerais na área administrativa/financeira/comercial. |

|  |  |
| --- | --- |
| 02/1978a 02/1979 | Assistente de Vendas Paraná Diesel Ltda. – Campo Mourão, PR - Serviços gerais na área de vendas de caminhões.  |

**Formação acadêmica**

|  |  |
| --- | --- |
| 11/1985 | Graduação em Direito – OAB/PR 14.125Faculdade de Direito de Curitiba - Curitiba, PR Esta formação me foi extremamente útil para o desenvolvimento racional e gestão de contratos, processos, além de contribuir para uma melhor comunicação.  |
| **Especializações**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Graduação em DireitoFaculdade de Direito de Curitiba - Curitiba, PR - Tenho a OAB ativa, pesar de não ter exercido a profissão. Mas esta formação me foi extremamente útil para o desenvolvimento racional e gestão de contratos, processos, além de contribuir para uma melhor comunicação.  |

 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Formação em Psicanálise**IBPC - Instituto Brasileiro de Psicanálise ClínicaAno de conclusão: 2023Duração: Longa (acima de 360 horas)**MBA - Gestão estratégica de pessoas - liderança e coaching**Instituição Faculdade DescomplicaAno de conclusão: 2022Duração: Longa (acima de 360 horas)**Psicoterapia**IPED Instituto Politécnico de Ensinos a Distância.Ano de conclusão: 2021Duração: Média (de 41 a 360 horas)**Coaching Empresarial e Executivo**Act Coaching/Escola Internacional de CoachingAno de conclusão: 2020Duração: Média (de 41 a 360 horas) |

**Competências**

|  |  |
| --- | --- |
| * Gestão na área de negócios e técnicos.
* Ampla experiência na área comercial.
* Habilidade em negociações complexas
* Elaboração e execução de planos estratégicos a médio e longo prazos.
* Construção e gestão dos *Budget* anuais e os *forecast* bimestrais.
* Análise de mercado e concorrência
* Elaboração de propostas comerciais
* Certificação em Green Belt e Lean Six Sigma.
* Construção e gerenciamento de contratos.
* Suporte/linha direta com Presidência local.
 | * Facilidade de comunicação com o mercado e a conquista de relacionamentos fortes e perenes.
* Construção de times vencedores.
* Trabalho e gestão de equipes através do diálogo, cooperação e entusiasmo nas relações.
* Sinergia com as áreas de compras e *supply chain.*
* Experiência em *demand planning*.
* Sinergia com finanças, em especial, com a área de crédito e controladoria.
* Pacote Office
* Inglês/Espanhol Intermediários
 |

**Referências \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

 **Alexandre Castanho** – Diretor Presidente da Hexion Química do Brasil – 41 - 98805-4313

**Cícero Silva** – *former* Diretor Presidente da Alba/Momentive/Hexion Química – 41- 98836-4865

**Adroaldo Castronovo Carvalho** – Diretor de Operações da GPC Química – 41-99953-0168

**Denise Isdra –** Diretora Operacional do grupo Isdra – 51-99878-2222

**Ricardo Pedroso** – CEO da Guararapes Painéis – 46 – 99972-2418

**Marcelo Baggio** – Sócio-diretor da Apisul/Potencial Corretora de Seguros. – 41 – 98854-6951

**Alexandre Buse –** Gerente de Suporte e Call center da Vivo no Brasil – 41 – 98873-2501