

JUAN MOLINA

62 - 99614.1693
joaodeoliveiramolina@gmail.com
56 anos – Goiânia -GO
Formado em Administração de empresas
Inglês Fluente

Sobre

Profissional com sólida experiência em vendas estratégicas, gestão de projetos e qualidade, com atuação internacional e passagens por empresas de referência. Trabalhei como coordenador de logística no Reino Unido para o grupo LVMH / Louis Vuitton, Loewe Hermanos, Cristian Dior, e demais empresas do grupo, coordenando e implantando processos. Apaixonado por ambientes desafiadores e dinâmicos, acredito no poder da visão global e conexões humanas para transformar negócios. Tenho facilidade em me adaptar a diferentes culturas e contextos, somando performance, empatia e inovação. Também atuo no mercado financeiro com Day Trade

Consultor executivo

Infinite Seguradora - Maio 2025

Supporte e orientação na melhoria de desempenho e atingir objetivos estratégicos, incluindo responsabilidades que incluem análise de dados, desenvolvimento de estratégias, implementação de mudanças identificando problemas e oportunidades para entender as necessidades do cliente, otimizar processos e alcançar metas, auxílio na gestão da mudança organizacional, garantindo que a equipe esteja engajada e preparada para as transformações.

Resolução de Problemas:

Identifica e resolve problemas complexos, oferecendo soluções inovadoras e adaptadas às necessidades da empresa.

Supporte e orientação na melhoria de desempenho e atingir objetivos estratégicos, incluindo responsabilidades que incluem análise de dados, desenvolvimento de estratégias, implementação de mudanças identificando problemas e oportunidades para entender as necessidades do cliente, otimizar processos e alcançar metas e gestão da mudança organizacional, garantindo que a equipe esteja engajada e preparada para as transformações, oferecendo soluções inovadoras e adaptadas às necessidades da empresa.

Competências: Habilidades analíticas · Gestão de relacionamento com o cliente (CRM) · Representação em feira comercial

Proprietary Trader

Autônomo de 2021 - mar de 2025 · 4 anos 3 meses. Goiânia, Goiás, Brasil ·

Investimentos no Day Trade

Competências: Gestão de relacionamento com o cliente (CRM) · Auditoria · Análise de requisitos · Contas a pagar · Contas a receber · Análise financeira · Análise de dados · Habilidades analíticas · Vendas

MMR - Comércio e Serviços de Sistemas de Arrefecimento

Sócio -diretor

Janeiro 2010 - dez de 2024 · 15 anos

Revenda de peças para sistemas de arrefecimento, turbinas, grupos geradores, serviços de manutenção e reparo. Revenda de peças para sistemas de arrefecimento, turbinas, grupos geradores, serviços de manutenção e reparo.

Competências: Gestão de relacionamento com o cliente (CRM) · Auditoria · Análise de requisitos · Contas a pagar · Contas a receber · Análise financeira · Análise de dados · Habilidades analíticas · Vendas

RODOFEDERAL

Sócio – diretor - 2004 à 2008 – 4 anos

Revenda de Semi Reboques, Marca NOMA.

Competências: Gestão de vendas · Gestão de relacionamento com o cliente (CRM) · Integração pós-aquisições · Trabalho em equipe

PROGNE - Agropecuária

Gerente de produtos - Janeiro 2000 – novembro de 2004 - 4 anos

Gestor de compras de insumos, distribuição logística

Competências: Gestão de equipes · Estratégia de vendas

LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton Inc. -Londres e Região, Reino Unido · Presencial

Gerente de Logística - 1990 -à 1997 – 7 anos

Coordenador logístico, implantação de processos do grupo

Competências: Gestão da qualidade · Gestão logística · Análise de dados estatísticos · Trabalho em equipe · Estratégia de vendas