



## MINISTÉRIO DA JUSTIÇA E SEGURANÇA PÚBLICA

### CURRÍCULO

#### MÁRCIO CAMPOS BEIGELMAN

Assessor do Secretário-Executivo

#### FORMAÇÃO ACADÊMICA

1. FISIOTERAPEUTA – Graduação Superior – Escola de Reabilitação do Rio de Janeiro – RJ.
2. GESTÃO DE EMPRESA – Pós-Graduação / MBA – ESAD Escola de Administração e Negócios – DF.

#### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Empresa: **NOVO COR Cardiovascular Comércio de Material Médico Ltda.**

Cargo: Gerente Comercial

Atividade: Gestão de negócios de materiais e produtos para saúde. Gestão de logística de OPME (órteses e próteses e materiais especiais). Reestruturação para atuação em Licitações Pública

Local: Brasília/DF; Goiânia/GO; Campo Grande/MS; Palmas/TO

Período: Maio/2022 a Novembro/2022

Empresa: **MASTERS Assessoria Comercial de Produtos Hospitalares Ltda.**

Cargo: Diretor Comercial

Atividade: Gestão de negócios e representação comercial de produtos para saúde. Gestão de logística de OPME (órteses e próteses e materiais especiais). Coordenação de processo em licitações pública

Local: Brasília/DF; Goiânia/GO; Campo Grande/MS; Palmas/TO

Período: 2017 a 2022.

Empresa: **COMMED SAÚDE**

Cargo: Gerente Comercial e Responsável Técnico / Produtos Para Saúde

Atividade: Gestão de negócios. Responsabilidade técnica de junto a ANVISA e Vigilância Sanitária incluindo processos de qualidade e Boas Práticas de Distribuição de produtos correlatos. Gestão de logística

Local: Brasília/DF; Goiânia/ GO

Período: 2014 a 2017

Empresa: **Medical Alliance**

Cargo: Sócio Diretor e Responsável Técnico / Produtos Para Saúde

Atividade:	Gestão de negócios e representação comercial de produtos para saúde. Responsabilidade técnica de junto a ANVISA e Vigilância Sanitária incluindo processos de qualidade e Boas Práticas de Distribuição de produtos correlatos. Gestão de logística, licitações pública
Local:	Brasília/DF; Goiânia/GO
Período:	2012 a 2014.
Empresa:	<b>Plast Suture do Brasil Indústria e Comércio de Fios Cirúrgicos Ltda.</b>
Cargo:	Sócio Diretor
Atividade:	Fabricação e venda de materiais cirúrgicos. Planejamento estratégico, análise de mercado, formação de preço, desenvolvimento de produto, comércio exterior, abertura de novos mercados, formação e coordenação de equipe de vendas, desenvolvimento de rede de distribuição. Coordenação de processo em licitações pública
Locais:	Ceará/CE
Período:	2010 a 2012.
Empresa:	<b>Johnson &amp; Johnson Medical Brasil</b>
Cargo:	Especialista de Produto
Atividade:	Venda técnica e comercial de fios cirúrgicos com foco no expansão de mercado no segmento público por meio de licitação. Responsável pelo crescimento de vendas de produtos estratégicos. Gestão da rede de distribuidores com responsabilidade de supervisão e treinamento das respectivas equipes. Palestras de treinamentos em educação continuada de profissionais de saúde (Médicos, Enfermeiros e Farmacêuticos). Coordenação de processo em licitações pública <b>Atuação especial Membro do Swat Team for Latin America com foco no crescimento de vendas (com atuação em hospitais públicos no México / 2004).</b>
Prêmios:	Global Umbrella Market Sales Representative of the Year (2003) Campeão de Vendas – Produtos estratégicos (2002) Vice Campeão em vendas – Produtos estratégicos (2001)
Locais:	Brasil: Brasília/DF; Goiânia/GO; Tocantins/TO; Mato Grosso do Sul/MS
Período:	1997 a 2009.
Empresa:	<b>Share Representação e Comércio - Produtos Hospitalares</b>
Cargo:	Sócio Gerente
Atividade:	Venda de produtos para saúde tais com fios cirúrgico e materiais de consumo hospitalar – Introdução da marca entrante no mercado com atuação no mercado público e privado. Formação e treinamento de equipe. Foco em licitação pública
Local:	Belo Horizonte/MG
Período:	1991 a 1996
Empresa:	<b>Johnson e Johnson Medical Brasil</b>
Cargo:	Gerente Distrital de Vendas – Nordeste, Treinador, Representante Comercial;
Atividade:	Gestão de equipe de venda; planejamento de vendas e metas; contratação; formação e coordenação de equipe de vendas (coaching) e

	ações motivacionais; análise de relatórios; controle de territórios; estudo e análise de ações concorrentes. Elaboração de planos defesa para expansão de negócios e medidas de proteção de mercado; estratégias de preços para fornecimento ao governo por meio de licitações públicas. Atuação em treinamento de formação profissional. Participação efetiva na expansão de mercado com foco na diferenciação e upgrading de produtos nos <b>segmentos público (Licitações)</b> e privado
Local:	Nordeste (Salvador/BA, Aracaju/SE, Recife/PE) Centro Oeste (Brasília/DF e Goiânia/GO)
Prêmios:	Profissional Destaque de 1987
Período:	1984 a 1990
Empresa:	<b>Olivetti do Brasil S/A.</b>
Cargos:	Especialista de produtos em Máquinas e softwares.
Atividade:	Atendimento a clientes, com apresentação de novas tecnologias em máquinas, equipamentos e softwares de automação com atuação em processos de vendas governamentais e licitações públicas. Apresentação de estudos de demanda e necessidade Prêmios: Primeiro lugar em venda por conversão de produto concorrente – Olivetti x IBM (lider)
Local:	Brasília/DF.
Período:	1982 a 1984.
Empresa:	<b>Paulo Otávio Imóveis</b>
Cargo:	Corretor de Imóveis.
Atividade:	Planejamento de imóveis em lançamento: análise de documentos
Local:	Brasília / DF.
Período:	1981 a 1982.
Empresa:	<b>Geplan – Sul América (início da carreira de vendas)</b>
Cargo:	Corretor Autônomo de Seguros
Atividade:	Atendimento a clientes, prospecção de mercado, abertura de praças.
Local:	Rio de Janeiro/RJ, Mato Grosso do Sul
Período:	1979 a 1981.
Empresa:	<b>Hospital IASERJ (Instituto de Assistência aos Servidores do Estado do Rio de Janeiro)</b>
Cargo:	Fisioterapeuta
Atividade:	Tratamento de pacientes com necessidade de reabilitação motora nas áreas de neurologia, traumatologia, ortopedia e reumatologia.
Local:	Rio de Janeiro/RJ.
Período:	1978 a 1979.

## **INFORMAÇÕES ADICIONAIS**

---

1. INGLÊS AVANÇADO – Vivência no exterior – 6 meses Londres / UK – 2 meses EUA.
2. ESPANHOL BÁSICO – Conversação e leitura.