



CURRICULUM VITAE

Consultoria, Treinamentos e Palestras

Emerson Fabris Coelho Martins – CRA/PR 20601
Emerson Fabris & Cia Ltda – CRA/PR 2456 – CNPJ 08.734.001/0001-71
grupofabris.com.br | emerson@emersonfabris.com.br
41 3053-3500 | 98448-8888

1. Educação

Pós em Controladoria e Finanças	PUC Paraná	2007/2007
Pós em Família e Políticas Públicas	PUC Paraná	2006/2007
Tópicos de Especialização em Marketing	Universidade Federal do Paraná	2004
Tópicos de Especialização em Produção	Universidade Federal do Paraná	2004
Developing Workplace Training Programs	University of Technology of Sydney	2003
Administração de Empresas	Universidade Federal do Paraná	1998/2006
Engenharia Mecânica	Universidade Federal do Paraná	1994/1997

2. Cursos

2.1 Gestão e Treinamento

Consultoria Empresarial	CRA/PR	Curitiba/Brasil/2014
Didática no Ensino Superior	PUCPR	Curitiba/Brasil/2010
Conduzindo Reuniões Eficazes	KM&B Consultoria	Curitiba/Brasil/2006
Comunicação Assertiva	Unicenp	Curitiba/Brasil/2006
Competências na Chefia e Liderança	Espaço Empreendedor	Curitiba/Brasil/2006
Coaching para Líderes	Unicenp	Curitiba/Brasil/2005
Equipes de Alta Performance	Araújo & Pio	Bonito/Brasil/2005
Peak Performer	Consultefi	Curitiba/Brasil/2005
Gestão de Pessoas	TOL	Curitiba/Brasil/2004
Team Food Service	Ravens Ait Ltd	Londres/UK/2003
Customer Service Management	HMS Host Corporation	Newark/USA/2002
Supervisão de Eficácia Máxima	AML Marketing	Londrina/Brasil/2000
Administração de Recursos Humanos	Sebrae	Curitiba/Brasil/1997
Planejamento de Marketing e Qualidade	Sebrae	Curitiba/Brasil/1996
Gerência de Vendas	Sebrae	Curitiba/Brasil/1996

2.2 Qualidade

Implantação da Série - ISO 9000:2000	UFPR	Curitiba/Brasil/2001
Auditores Internos da Qualidade - ISO 9000	Tecpar	Curitiba/Brasil/1998
Normas da Família - ISO 9000	Tecpar	Curitiba/Brasil/1998

2.3 Comercial

Negociação	TOL	Curitiba/Brasil/2004
Vitrinismo e Merchandising	TOL	Curitiba/Brasil/2004
Atenção ao Cliente	TOL	Curitiba/Brasil/2004
Técnicas de Venda e Vendas Corporativas	Gouvêa de Souza MD	Curitiba/Brasil/1999
Qualidade no Atendimento a Clientes	Sebrae	Curitiba/Brasil/1997
A Arte de Encantar e Manter Clientes	Sebrae	Curitiba/Brasil/1997
Negociando com Sucesso	Sebrae	Curitiba/Brasil/1997

2.4 Empreendedorismo

Dinâmica do Sucesso nas Organizações	Idalberto Chiavenato	Curitiba/Brasil/2004
Otimização de Custos	UFPR	Curitiba/Brasil/2001
PCO para Novos Empreendedores	Sebrae/ONU	Curitiba/Brasil/2001
Direito Tributário	UFPR	Curitiba/Brasil/2001
Desenvolvendo Competências Empresariais	Sebrae	Curitiba/Brasil/2000



CURRICULUM VITAE

Consultoria, Treinamentos e Palestras

Emerson Fabris Coelho Martins – CRA/PR 20601
Emerson Fabris & Cia Ltda – CRA/PR 2456 – CNPJ 08.734.001/0001-71
grupoefabris.com.br | emerson@emersonfabris.com.br
41 3053-3500 | 98448-8888

3. Histórico Profissional

Comecei a aprender as técnicas de gestão empresarial na infância, durante as férias escolares, nas viagens de representação comercial que fazia com meu pai. Nas longas horas de estrada, recebia os ensinamentos necessários para atender bem aos clientes, vender com qualidade e fazer corretamente todos os processos administrativos. Era fundamental que o pedido chegasse à fábrica, fosse faturado, que o cliente recebesse a mercadoria e pagasse os boletos. Dando tudo certo, receberíamos a comissão que garantiria a qualidade de vida da nossa família.

O aprendizado foi se multiplicando ao longo dos anos e, em 1993, tomei a decisão de fazer a Faculdade de Engenharia Mecânica. Em 1994, estudava pela manhã e trabalhava à tarde, 3 vezes por semana na empresa do meu pai e 2 vezes na empresa da minha mãe. À noite, fiz vários cursos de aperfeiçoamento em gestão (veja na página anterior) e me apaixonei pela Administração.

Em 1995, iniciei o desenvolvimento da minha primeira consultoria na empresa de representação de autopeças da família. Criei processos, procedimentos e programas de treinamento. O objetivo era a profissionalização. Minha ênfase com a equipe foi pautada nos Programas de Qualidade no Atendimento e Técnicas de Venda. O resultado foi uma grande redução no custo operacional e um aumento na base de clientes e nas vendas.

Em 1998, com a chegada da Global Telecom no PR e SC (hoje VIVO - naquela época só a TIM disponibilizava a telefonia celular), resolvi deixar de lado a oportunidade de dar continuidade aos negócios da família e aceitei o novo desafio. Nos treinamentos iniciais, conheci ótimos instrutores, materiais, dinâmicas e ferramentas de aprendizado e retenção do conhecimento. Logo me tornei multiplicador de treinamentos e assumi a supervisão de vendas e atendimento ao cliente. Aos 23 anos eu liderava uma equipe de 23 pessoas. Nunca deixei de entregar as metas de venda, atendimento, caixa e estoque. Nesta época, elaborei os treinamentos de Liderança, Organização da Rotina de Trabalho, Comportamento Assertivo e Empreendedorismo Corporativo.

No ano 2000, abri minha primeira empresa (MC – Mais Tempo para Você!), no segmento de logística, com motos e veículos leves. Esta foi a maior base para a atuação como Consultor Empresarial. Tirar a ideia do papel, sem dinheiro para investir, sem capital de giro, criando o planejamento estratégico, o modelo de gestão financeira, as ações de marketing e vendas, os processos operacionais e a estrutura de recursos humanos. Em 2001, pela qualidade dos modelos desenvolvidos, meu Plano de Negócios foi vencedor do Programa Brasil Empreendedor/Sebrae/ONU. O aporte no caixa proporcionou o desenvolvimento do negócio que, mais tarde, eu vendi para outra empresa do setor.

Em 2002, iniciei minha trajetória internacional atuando como Customer Service Trainee na HMS Host Corporation (Delaware House Plaza - www.hmshost.com/delaware-welcome-center-travel-plaza). Passei por um rigoroso treinamento e trabalhei em vários setores com mexicanos e americanos.



CURRICULUM VITAE

Consultoria, Treinamentos e Palestras

Emerson Fabris Coelho Martins – CRA/PR 20601
Emerson Fabris & Cia Ltda – CRA/PR 2456 – CNPJ 08.734.001/0001-71
grupoefabris.com.br | emerson@emersonfabris.com.br
41 3053-3500 | 98448-8888

No mesmo ano, recebi o convite para atuar em Londres, na Ravens Ait Island (www.ravensait.co.uk). Como Senior General Assistant, realizei diversas atividades e liderei colegas turcos, sul africanos, franceses, espanhóis e poloneses. Atendi vários treinamentos corporativos, realizados por renomados consultores ingleses, nos quais adquiri conhecimentos diferenciados e que são usados em minhas aulas e palestras.

No final de 2003, já na Austrália, fui muito bem recebido pela gerente do late Clube de Sydney (www.cyca.com.au). Devido à minha experiência em Londres, assumi o cargo de Functions Coordinator. Atuei principalmente na logística dos eventos da Rolex na Sydney-Hobart Yatch Race.

Em 2004, fui contratado para fazer o Startup da Brasil Telecom Celular (hoje Oi). Selecionei e treinei as equipes de lojas e quiosques, negocie os pontos junto aos shoppings e entreguei as obras. Dei início à operação sem sistema de caixa, estoque e ativação de aparelhos. Criei um modelo de gestão em Excel para que não houvesse perdas financeiras. Fui o único gerente do Brasil em que a auditoria foi 100%, sem erros de caixa e sem nenhum aparelho faltando em estoque.

Em 2007, abri 3 empresas (Uau! | Vó Kia | Gestão Familiar). As duas primeiras no segmento de alimentos e bebidas e a segunda em consultoria e treinamento. No mesmo ano, fiquei sócio de um site especializado em organização de casamentos. Em 2008, criei outros 2 negócios, a PontoNet e a Dr. Casório. Na sequência, lancei a marca EF com o objetivo de ter um novo posicionamento no mercado corporativo. As 4 empresas foram consolidadas como o Grupo E. Fabris.

Em 2009, iniciei minha trajetória acadêmica atuando como Professor nos Cursos Técnicos em Administração, Contabilidade, RH e Secretariado da PUCPR. Ministrei as disciplinas: Plano de Negócios, Administração Financeira, Introdução à Economia, Marketing, Planejamento e Pesquisa de Marketing, Gestão da Comercialização, Empresas, Mercados e Negócios, Comportamento Humano, Gestão de Pessoas e Gestão do Desempenho Organizacional.

Nos últimos 10 anos, venho atuando fortemente em 4 frentes:

- Consultoria Empresarial - Finanças, RH, Estratégia, Marketing, Vendas e Atendimento.
- Consultoria Financeira Pessoal em empresas e para pessoa física.
- Palestras Motivacionais, Comportamentais, Técnicas e para SIPAT.
- Treinamentos In Company nas áreas de Liderança, Equipes, Vendas e Atendimento.

Formei uma ampla e renomada carteira de clientes, porque meu foco é sempre desenvolver trabalhos consistentes e que gerem grandes resultados para as empresas e seus colaboradores.

Em 2017 o Grupo E. Fabris comemora 10 anos de sua fundação e eu completo 22 anos do meu primeiro registro profissional. Computando o tempo que trabalhei sem registro, são cerca de 25 anos de experiência no mundo corporativo! Conte comigo! Será um prazer atender a sua empresa!