

Emiliano Domingos de Santana

DADOS PESSOAIS

Paulistano, nascido em 30 de maio de 1964, casado com Marcia Regina Ferrari de Santana e pai da Mayara com 20 anos, sou terceiro de 6 filhos. Meu pai era operário e minha mãe, além de cuidar dos filhos era costureira. Atualmente sou Empreendedor de uma Industria de Móveis para escritórios na cidade de Santana de Parnaíba – SP.

DADOS ACADEMICOS

Sou formado em Administração de Empresas e pós-graduado em Marketing. Pela Universidade São Judas.

Fiz o Curso Empretec do Sebrae no ano de 2000

Fiz Curso de Grupo Dirigido para empresários de Luis Fernando Garcia em 2012

Sou co-autor do Livro Vivi, Vendi e Venci pela editora Literare Books Internacional publicado em setembro de 2024

Participei do Gestão Estrategica do Grupo G4 em 2024

Participei do Equiti do Grupo SME com João Kleber

Participei de Mentoria com Prof. Gilberto Augusto

Participei de Cursos de Seu Poder Infinito com José Marques

Contatos

E-mail: emilianosantana1964@gmail.com

LinkedIn: [linkedin.com/in/Emiliano-santana-817a4a28](https://www.linkedin.com/in/Emiliano-santana-817a4a28)

Instagram: [emilianosantana1964](https://www.instagram.com/emilianosantana1964)

Telefone 11 98588-7592

Trajetória Profissional, minha História.

Ainda muito jovem, observava vizinhos e conhecidos que tinham conquistado algo a mais e pensava o que eu deveria fazer para ser como eles. Notei que eram formados e exerciam profissões renomadas. Outros, mesmo sem estudo, tinham pequenos negócios e empresas. Sob esse meu olhar estive sempre inquieto e buscando formas de melhorar meu destino. Trabalhei, estudei e segui carreira em empresas, mas o que queria mesmo era alcançar, com o meu trabalho e força de vontade, uma posição social e financeira próspera.

Hoje, sou empresário e tenho uma indústria de móveis para escritórios na cidade de Santana de Parnaíba, estado de São Paulo. Tudo começou quando, ainda garoto, ajudava meu tio em sua mercearia; aos 10 anos eu entregava panfletos nos semáforos, aos 13 era entregador em uma papelaria; aos 14 anos era *office boy* e, nos finais de semana, ajudava meu pai em duas barracas de jogos em um parque de diversões.

Como *office boy*, busquei novos aprendizados fazendo minhas funções diárias o mais rápido possível para aprender as tarefas internas e rotinas de escritórios. Apreendi bastante, passei por outras empresas até entrar em um banco, onde, no início, tive dificuldades porque tudo era diferente do que já tinha realizado e isso me fez mudar de atitude. Passei a treinar cálculos e datilografia, incansavelmente e, em pouco tempo, me tornei o melhor somador e datilógrafo do setor. Terminava minhas tarefas antes de todos e ajudava os colegas. **Pois como aprendizado neste período posso citar que devemos sempre ter atitude e que primeiro passo sempre será o seu!**

Essas atitudes me levaram a uma promoção no banco e me trouxe alguns dissabores, mas que só me fizeram trabalhar e me dedicar ainda mais, aumentando meus conhecimentos e experiências. **E como aprendizado, cito que normalmente nós sempre seremos criticado por pessoas que fazem menos do que você, fique atento e siga em frente.**

Segui nesse banco até que sofreu intervenção e foi fechado. Em uma Editora, me recoloquei como Auxiliar de Crédito e lá cheguei a Assessor da Gerência e Supervisor de Tesouraria. Estava com 26 anos e, nessa empresa, só tive ótimas experiências e aprendizados que, ainda hoje, me são de muita valia. Mas, com vistas em sonhos e alvos maiores, decidi buscar outras possibilidades.

Minha primeira experiência na Área de Vendas – Na busca por recolocação, participei de um processo seletivo para o cargo de vendedor, que, de pronto, recusei, por não ter experiência e por essa profissão ser rotulada como de quem não tinha dado certo em nada anteriormente. Falando com alguns amigos vendedores, que aparentavam estar financeiramente bem, resolvi participar do processo com 300 candidatos para 10 vagas em uma gráfica de formulários contínuos. Fui selecionado, aceitei o desafio.

Agora, já com alguma vivência na área comercial, tive uma segunda experiência interessante trabalhando no ramo de móveis para escritórios. Os produtos tinham muitos atributos e não eram baratos. As estratégias de marketing adotadas eram agressivas e a empresa possuía uma área comercial de primeira linha. Ali muito aprendi e tenho orgulho de ter feito parte de um time de campeões. Comecei atendendo uma região taxada de baixo potencial e, mesmo assim, depois de um período, já estava entre os melhores vendedores, junto com os das chamadas regiões Premium. Conquistei muito retorno financeiro e vivi uma fase profissionalmente muito feliz. Foi então que, definitivamente, passei a ter muito orgulho da profissão de VENDEDOR. Eu oferecia soluções para suprir as expectativas e/ou dores de meus clientes, que transformaram seus ambientes com grandes projetos. Naquele período, exercitei um dos maiores aprendizados na minha vida: “

Novos projetos – Foi sempre superando muitos desafios, recuperando clientes, desenvolvendo novos parceiros, ampliando regiões e trazendo resultados diferenciados para as empresas por onde trabalhei e encantando clientes, que vivi minha trajetória de muito sucesso na área comercial. Contudo, eu queria mais, queria fazer o melhor, mais bem feito ainda e decidi usar meus conhecimentos e aprendizados para empreender. E no momento em que fui desligado da empresa, resolvi iniciar minha nova trajetória, agora como representante comercial, agreguei revenda de produtos na linha de móveis para escritórios e, nessa fase, fiz o curso do Empretec do Sebrae, potencializando minha veia empreendedora. Estabeleci como meta neste curso, abrir uma indústria, motivado por todas as oportunidades que via durante as visitas que

fazia a meus clientes. Iniciada com arrendamento de máquinas, abri, com dois sócios, uma pequena indústria e passei a vender móveis de aço de fabricação própria.

Após 6 anos de fundação da empresa, comprei as cotas dos sócios, modernizei a nossa fábrica com novas máquinas para aumentar a produtividade e reduzir custos. Investi em produtos, marketing e foi um período de grande crescimento. Adquiri um terreno, construí a nossa nova sede fabril, inaugurada em 2013 com 3.500 m². Em 2017, comprei máquinas para a fabricação de móveis de madeira e ampliamos a nosso parque fabril para 6.500m², busquei desenvolvimento de produtos, ampliação de portfólio e mentorias e treinamentos na gestão, comerciais para romper novas fronteiras.

Estávamos trabalhando internamente com a área de marketing para os lançamentos de novos produtos, quando o mundo e nós fomos surpreendidos pela pandemia do Covid em 2020.

E em meio a tantas incertezas que nos rodeavam, tínhamos que nos mover rapidamente e, e as dúvidas surgiam “como manteríamos a fabrica funcionando” , “como manteríamos empregos”, entre tantas outras e aí , começamos a fabricar e comercializar totens para álcool em gel, sem toque das mãos, algo tão importante naquele momento. pois os escritórios fechados, quem iria investir em móveis??

Nossa equipe trabalhou muito nessa época. Os totens eram personalizados, o valor agregado era baixo e a quantidade de pedidos suficiente naquele momento para, fazer caixa e manter o nosso dia a dia e superar a fase crítica da pandemia, ainda que com redução de carga horária e de salários, adequações e o reinventar diário.

Passaram-se meses e, ainda com a pandemia, que já não se sabia mais quanto duraria, vieram novos desafios, agora, com o *home office*. Escritórios fechando, pessoas trabalhando em suas casas, indefinições para esse mercado...

No entanto, seguimos desenvolvendo produtos voltados para a nova realidade, pensando no bem-estar dos colaboradores de todas as empresas, com itens e produtos voltados para os ambientes colaborativos no escritório, desenvolvemos, produtos sem esquecer a nossa linha tradicional. Atrrelada à nova visão em que as pessoas desejam ambientes de trabalho diferentes, nosso mobiliário passou a trazer cores vibrantes, linhas minimalistas, conceitos de biofilia e neuroarquitetura; cabines com propriedades acústicas, para a privacidade em pequenas reuniões e também para momentos de relaxamento e decompressão; linhas de arquibancadas; eficientes carregadores de celulares para auditórios, escolas, restaurantes e os mais diversos ambientes, já que o celular é uma realidade incontestável de trabalho, estudo e lazer nas próprias mãos.

Contribuição para Sociedade:

Apoio A Casa do Pequeno Cidadão em São Paulo –SP

Apoio a Grupo de Casais na Igreja Nossa Senhora de Fatima, participante de ECC – Encontro de casais com Cristo

Apoio profissional e financeiro em Festas na Igreja Nossa Senhora de Fatima, para arrecadação de fundos.

Vida Espiritual e Religiosa

Católico, frequenta a Igreja Nossa Senhora de Fatima Vila Leopoldina – São Paulo SP

Estudos Filosóficos

Ingresso na Maçonaria em 2009, Mestre Maçon em outubro de 2014, Filiado a GLESP-Grande Loja do Estado de São Paulo, e frequenta a Loja Adelino Del Carlo 281 Bairro de Pompeia São Paulo –SP

Foi Eleito Venerável Mestre da Loja por 2 mandatos de 2022 a 2023 e de 2023 a 2024. Está no 14º grau dos estudos de Filosofia na Associação

