



## MARCELO RODRIGUES RICARTE

**Gestor Público | Planejamento Estratégico | Projetos e Políticas Públicas**

Natural de: Fortaleza – CE | CNH A/B | PCD 📞 (85) 9 8197-3138 |

✉ [marcelorodriguesricarte@gmail.com](mailto:marcelorodriguesricarte@gmail.com) | 🔗 [linkedin.com/in/rodriguesricarte](https://www.linkedin.com/in/rodriguesricarte)

Disponível para viagens e mudanças.

### OBJETIVO

Atuar em cargos de **gestão pública, coordenação ou liderança institucional**, com foco em planejamento estratégico, desenvolvimento de projetos, gestão de equipes e geração de resultados com impacto social e organizacional.

### RESUMO PROFISSIONAL

Gestor com experiência em liderança, desenvolvimento de equipes, gestão de resultados e atuação estratégica em ambientes públicos e privados. Possui sólida formação em Gestão Pública e atuação prática em projetos institucionais, políticas públicas e articulação social. Perfil analítico, proativo e orientado a resultados, com experiência em planejamento, execução e monitoramento de ações, além de forte capacidade de relacionamento com diferentes públicos e stakeholders. Vivência em gestão comercial e financeira, com habilidades transferíveis para o setor público, como gestão de metas, análise de indicadores, tomada de decisão e otimização de processos.

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

#### **Professor / Pedagogo 100h manhã – Rede Pública Municipal**

#### ***Prefeitura Municipal de Trairi — 2022 a 2025***

Atuação como gestor de operação própria no segmento de crédito consignado, com foco em expansão comercial, alta performance em vendas e excelência no relacionamento com clientes, operando com mais de 20 instituições financeiras.

#### **Principais responsabilidades**

- Prêmio melhores do ano 2024 - Categoria: Correspondentes Bancários de Trairi (Voto popular).
- Gestão estratégica de carteira de clientes e operações de crédito
- Análise de crédito, negociação e fechamento de contratos
- Desenvolvimento de estratégias de captação, conversão e fidelização de clientes
- Gestão de parcerias com múltiplos bancos, ampliando portfólio e competitividade das ofertas

#### **Resultados**

- Produção média mensal superior a R\$ 100 mil
- NPS 100% e auditorias de vendas com conformidade total durante todo o período

- Equipe reconhecida como a melhor em vendas de crédito consignado no Trairi por 3 anos consecutivos
- Zero taxa de cancelamento no período de 3 anos, evidenciando qualidade na venda e satisfação do cliente

Competências-chave: Gestão comercial | Crédito consignado | Análise de crédito | Negociação | Parcerias bancárias | Estratégia de vendas | Experiência do cliente (CX) | Alta performance.

## **Gestor Comercial 100h tarde | Gestão de Operações e Equipe**

### ***UploadConsig — 2022 a 2026.***

- Gestão de operação no segmento financeiro, com foco em planejamento, execução e controle de resultados
- Liderança de equipe e desenvolvimento de desempenho individual e coletivo
- Gestão de indicadores (produtividade, qualidade, satisfação e resultado financeiro)
- Relacionamento com múltiplas instituições e articulação com parceiros estratégicos
- Planejamento e execução de estratégias para expansão e melhoria de desempenho

### **Resultados relevantes:**

- Produção média superior a R\$ 100 mil/mês
- NPS 100% e conformidade total em auditorias de contratos
- Reconhecimento como melhor equipe de vendas da região por 3 anos consecutivos
- Zero índice de cancelamento em 3 anos

## **Correspondente Bancário / Consultor Financeiro**

### ***CenterCred — 2020 a 2022***

- Atendimento consultivo e diagnóstico financeiro de clientes
- Planejamento e orientação para organização financeira
- Intermediação com instituições financeiras
- Desenvolvimento de soluções personalizadas

### **Destaques:**

- 100% de conversão em leads qualificados
- Reconhecimento como melhor equipe de vendas PAP na regional

Atuação em vendas consultivas em seguros (vida, saúde, imóveis e automóveis), crédito consignado para servidores públicos federais, compra de dívida, portabilidade de crédito, consultoria financeira estratégica para pessoas físicas e jurídicas, com foco em redução de custos financeiros, reestruturação de dívidas e aumento de liquidez.

### **Principais responsabilidades**

- Análise de perfil financeiro e planejamento de crédito
- Negociação com instituições financeiras
- Estruturação de soluções personalizadas

### **Resultados**

- Equipe com 100% de taxa de conversão em lead qualificados.
- Melhor equipe de vendas PAP de créditos da regional CE.
- NPS 100% em todos os canais de vendas.

### **Estagiário – Rede de Agências**

#### ***Itaú Unibanco · Estágio***

Fev. de 2019 – nov. de 2019 · 10 meses

Fortaleza e Região · No local.

Atuação em vendas de produtos financeiros e suporte à operação comercial da agência.

### **Principais responsabilidades**

- Comercialização de crédito pessoal, consignado e seguros
- Atendimento ao cliente e negociação
- Acompanhamento de metas comerciais

### **Resultados**

- Superação da meta em 200% durante 9 meses consecutivos.
- Destaque em vendas em crédito consignado e crédito pessoal.
- Prêmio melhores do ano em nossa regional com alcance acima 100% de todas as metas de crédito durante o período.

### **Supervisor de vendas (B2B + B2C)**

#### ***Assaí Atacadista - GPA · Tempo integral***

Nov. de 2015 – jun. de 2017 · 1 ano 8 meses

Fortaleza, Ceará, Brasil · No local

Atuação em unidade estratégica do Assaí Atacadista, primeira operação no Nordeste, localizada em um dos principais corredores comerciais da cidade Av. Bezerra de Menezes ao lado do Mercado São Sebastião, com forte fluxo de consumidores e clientes B2B.

## Principais responsabilidades e resultados

- Gestão operacional e suporte às estratégias comerciais em loja de alto volume
- Atendimento a públicos B2B (pequenos comerciantes) e B2C (consumidor final)
- Apoio na análise de desempenho de vendas, fluxo e giro de estoque
- Contribuição para aumento de produtividade e eficiência operacional
- Atuação em período de forte expansão da rede no Brasil

## Destaques de performance

- Crescimento da rede entre 25% e 40% ao ano no período
- Aumento expressivo de fluxo de clientes e volume de vendas
- Ganho de participação de mercado no segmento atacarejo
- Melhoria no giro de estoque e no ticket médio coletivo

## Contexto estratégico

- Expansão acelerada do modelo atacarejo durante a crise econômica
- Consolidação da unidade como ponto estratégico em Fortaleza
- Crescimento estimado da loja entre 15% e 30% ao ano

## Competências desenvolvidas

- Gestão de vendas | Análise de indicadores (KPIs) | Operações de varejo | Atendimento ao cliente | Estratégia comercial | Alta performance em ambiente de grande volume.

## FORMAÇÃO ACADÊMICA



### UNINTA - Centro Universitário INTA

Bacharelado em Direito – Cursando 4º semestre. ago de 2023 – dez de 2029



### Faculdade UniBF

Licenciado em Pedagogia 3200h – Concluído jan de 2026.



### Faculdade de Minas

Pós-graduação Lato Sensu, Docência em Gestão Pública. Concluído - jan. de 2023.



### Faculdade de Minas

Pós-graduação Lato Sensu, Docência em Educação. Concluído - jan. de 2023.



### Centro universitário UniFanor Wyden

Curso Superior em Gestão Pública – 1760h ago de 2019 – jan de 2021 – Concluído.

## CURSOS E CERTIFICAÇÕES

- **Pacote Office Intermediário** – Fundação Bradesco  
Aplicação em rotinas administrativas, análise de dados e suporte à gestão.
- **Correspondente Bancário Completo** – FEBRABAN  
Atuação em produtos financeiros, atendimento ao cliente e operações de crédito.
- **LGPD para o Mercado Financeiro** – FEBRABAN  
Conhecimento em proteção de dados, compliance e segurança da informação.
- **Associativismo e Cooperativismo** – Sebrae  
Fundamentos de desenvolvimento coletivo, parcerias e fortalecimento de negócios.
- **Desenvolvimento Profissional** – Faculdade Facuminas de pós Graduação.  
Foco em competências comportamentais, carreira e desempenho profissional.
- **Tendências do Mercado de Trabalho** – Faculdade Facuminas de pós Graduação.  
Análise de cenários, inovação e adaptação às novas demandas do mercado.
- **Coordenação Pedagogia** – Atrativa Cursos Livres 300h.

## ATUAÇÃO INSTITUCIONAL E CULTURAL

- **Presidente do Fórum de Cultura permanente de artistas e produtores culturais de Trairi mandato 2023-2026.** Eleito pela classe de artistas e fazedores da cultura local.
- **Presidente da Associação Comunitária dos Moradores da Lavagem Grande (CNPJ: 00.940.223/0001-39).** Canaan, Trairi/CE. Mandato Fevereiro de 2023 a fevereiro 2026.
- **3º Terceiro Suplente do Conselho Tutelar de Trairi/CE. Eleição 2024/2027.** Eleição facultativa, não obrigatória por voto em urna eletrônica, campanha realizada sem apoio de nenhuma liderança, 300 votos. Residia há 4 anos, apenas na cidade.
- **Delegado na 17ª Conferência Nacional de Saúde CNS Brasília/DF.** Participação ativa em discussões estratégicas sobre políticas públicas, representando interesses coletivos e contribuindo para tomadas de decisão.
- **Participação na 4º Conferência Nacional de Gestão do Trabalho e da Educação na Saúde CNS Brasília/DF.** Participação como delegado eleito para comissão cearense em defesa do SUS.
- **Projeto Pesquisa-ação: Agentes Culturais Democráticos do Brasil.** Promovido(a) pelo(a) Instituto de Humanidades, Artes e Ciências da Universidade Federal da Bahia, no período de 02/01/2024 a 20/12/2024, com carga horária total de 90 horas.
- **Pesquisador do Movimento Junino do Ceará – SECULTCE 2024**  
Em parceria com a Secretaria da Cultura do Ceará, desenvolvimento de estudos e

pesquisas voltadas mensurar aspectos qualitativos e quantitativos do impacto setor da indústria criativa do Ceará, através das políticas afirmativas e permanentes do ciclo junino.

- **Produtor cultural e cerimonialista 70 anos de Trairi – Miss Trairi.**  
Planejamento, organização e execução de eventos sociais e culturais, com foco em logística, relacionamento institucional e experiência do público.
- **Mapa da Cultura do Ceará:**  
<https://mapacultural.secult.ce.gov.br/agente/32297/>