

NICOLAS TRELHA

EXECUTIVO COMERCIAL | DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

Máquinas pesadas • Mineração • Soluções Comerciais

Curitiba/PR | Parauapebas/PA | Disponibilidade Geográfica

(41) 99965-1579 | nicolas.trelha@grupontb.com.br | linkedin.com/in/nicolas-trelha



RESUMO EXECUTIVO

Executivo comercial e engenheiro mecânico com experiência em vendas complexas de bens de capital, gestão de grandes contas e desenvolvimento de soluções sob medida para mineração e indústria. Histórico de carteira com R\$ 100 milhões em faturamento realizado em 2025, originação de projeto de R\$ 24 milhões e desenvolvimento de soluções pioneiras para mineração e mobilidade elétrica. Combina leitura técnica, desenvolvimento de mercado, negociação consultiva, gestão contratual e relacionamento com grandes grupos industriais.

R\$ 100 MI

Faturamento realizado
Carteira de 2025

R\$ 24 MI

Projeto comercial originado
Prancha de 130 toneladas

CASES

Projetos em mineração, engenharia
e mobilidade elétrica

COMPETÊNCIAS-CHAVE

Key Account Management • Desenvolvimento de mercado • Vendas consultivas • Negociação B2B • Gestão de contratos • Máquinas e equipamentos • Mineração • Engenharia aplicada • Prospeção e abertura de contas • Liderança de equipes

FORMAÇÃO E REGISTRO PROFISSIONAL

Engenharia Mecânica | Universidade Positivo — Curitiba/PR | Conclusão: 2025

Registro profissional: CREA-PR nº PR-238153/D

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

NTB BUSINESS

2026 – Atual

Fundador | Desenvolvimento Comercial e de Negócios

- Fundou e estruturou empresa de representação comercial, intermediação e desenvolvimento de negócios para máquinas, equipamentos e soluções industriais.
- Desenvolve parcerias com fabricantes e fornecedores, com foco em mineração, construção, infraestrutura e aplicações industriais.
- Conduz prospecção, diagnóstico técnico-comercial, elaboração de propostas, negociação e desenvolvimento de contas.

SUPERLOC

jan/2026 – Atual

Administrador | Gestão e Desenvolvimento Comercial | Parauapebas/PA

- Atua na administração estratégica da locadora de equipamentos, com operações em Parauapebas e Canaã dos Carajás.
- Lidera iniciativas de crescimento comercial, estruturação de processos e acompanhamento de indicadores operacionais e financeiros.
- Integra as frentes comercial, gestão de ativos, manutenção, expedição e atendimento a clientes corporativos.

GRUPO AIZ

mar/2021 – dez/2025

Key Account Manager — Mineração e Mobilidade Elétrica | set/2022 – dez/2025

- Gestão e desenvolvimento de contas estratégicas nos segmentos de mineração, siderurgia e indústria, com carteira que atingiu **R\$ 100 milhões em faturamento realizado no ciclo de 2025**.
- Condução de vendas consultivas de alto valor e longo ciclo, articulando necessidades do cliente, engenharia, precificação, proposta, negociação, gestão contratual e entrega técnica.
- Relacionamento e expansão de oportunidades em contas como **Vale, CSN, AngloGold Ashanti, Kinross e ArcelorMittal**.

Cases selecionados

- **Vale — Prancha fora de estrada de 130 toneladas:** origem da demanda, desenvolvimento comercial e fechamento de projeto de aproximadamente R\$ 24 milhões, com solução inédita no mercado brasileiro.
- **Bracell (SP) — Caminhão elétrico rodoviário 6x4:** gestão comercial e contratual desde o levantamento da demanda e reuniões técnicas até a interface com engenharia e entrega técnica.
- **Kinross — Caminhão elétrico 8x4 com tanque-pipa de 25.000 litros:** desenvolvimento conjunto com o cliente, definição da aplicação, interface técnica e acompanhamento da implantação e do início da operação em Paracatu/MG.
- **Vale Tubarão — Enrolador de correias:** desenvolvimento e comercialização do primeiro equipamento dessa aplicação entregue à operação em Vitória/ES.
- **Vale — Plataforma pantográfica sobre chassi:** solução especial destinada à manutenção de escavadeiras de mineração de grande porte.

Coordenador de Produção — Equipamentos Não Tripulados | mar/2021 – set/2022

- Responsável pela etapa fabril de sistemas para equipamentos não tripulados e teleoperados, incluindo a conversão de escavadeiras convencionais para operação remota.
- Coordenação de equipe multidisciplinar de aproximadamente **25 profissionais**, incluindo cerca de 20 eletricitas, na integração de sistemas tecnológicos e controles remotos.
- Acompanhamento da fabricação de soluções operadas a partir de vans, shelters, cockpits e centros de controle localizados a quilômetros de distância.

PALÁCIO DOS AQUECEDORES

abr/2019 – mar/2021

Gerente Administrativo | Ênfase em Desenvolvimento Comercial | São José dos Pinhais/PR

- Identificou e desenvolveu um novo canal comercial voltado a condomínios residenciais em fase de construção e entrega.
- Estruturou um modelo de vendas coletivas por empreendimento, combinando condições competitivas com ganho de escala e contribuindo para **triplicar o faturamento da empresa** durante o período.