



**José Carlos Martins F. de Mello**  
*Consultor em Negociação e Vendas*

- José Carlos Martins F. de Mello atua há mais de 20 anos como palestrante, consultor e professor de vendas e negociação em programas *in company* oferecidos pela Valor Agregado Consultores ou em parceria com instituições de formação de executivos como Fundação Dom Cabral, Rehagro e HSM Educação.
- Esteve nos últimos 24 meses em empresas e organizações como Toshiba, Aliança Energia, Alta Genaticas, Cemig, Bosch, Tracbel, LSM Metais, Alibrás, Grupo Flamboyant, Editora Bernoulli, TJMG, Laboratórios Teuto, Grupo Saga, além de programas internos da Fundação Dom Cabral e Rehagro.
- Credenciado pela Negtar GmbH como consultor nos programa Negociação em Compras e Negociando em Situações Difíceis da Robert Bosch do Brasil.
- Trabalhou como *trader* (negociador internacional) na Aços Minax Gerais SA responsável pelas exportações de aço para os mercados americano e europeu. Trabalhou também na Duferco Trading e na Tradimpex Comércio Internacional comprando aço dos exportadores brasileiros para o mercado externo, especialmente o mercado asiático.
- Autor do livro *Negociação baseada em estratégia* (3ª edição em 2012, reimpressão em 2014), São Paulo: Editora Atlas, que já vendeu mais de 14 mil exemplares em todo o Brasil.

