

NOME COMPLETO

Av. Xxxxxx, n° ▪ Bairro
0000-000 ▪ Cidade ▪ Estado
(xx) xxxx-xxxx ▪ (xx) xxxx-xxxx
xxxx@xxxx.com.br
xx anos ▪ Nacionalidade ▪ Estado Civil

Objetivo: SUPERVISOR COMERCIAL / VENDAS

Síntese de Qualificações

- ✓ Atuação na área **Comercial**, com experiência na supervisão de equipes, planejamento de vendas, prospecção e fidelização de clientes, análise de indicadores do mercado consumidor e acompanhamento das atividades de campo.
- ✓ Habilidade no atendimento aos clientes no pré e pós vendas, esclarecimento de dúvidas sobre produtos e resolução de problemas.
- ✓ Experiência na análise das necessidades do cliente, identificação de novos mercados, elaboração de planos estratégicos e no estudo das ações das empresas concorrentes.
- ✓ Vivência na divulgação de ações promocionais, negociação de espaço publicitário, requisição de material de divulgação e envio de mala direta.
- ✓ Responsável pela seleção, treinamento e desenvolvimento de novos funcionários, bem como pela integração junto à equipe.
- ✓ Sucesso na fidelização de clientes, aumentando as vendas em **60%**, por meio da elaboração de promoções. (nome da empresa)
- ✓ Atuação na condução de reuniões e elaboração de relatórios e planilhas, auxiliando na definição de metas.
- ✓ Disponibilidade para viagens e mudança de cidade.

Formação Acadêmica

Graduação em Administração de Empresas – concluída em 2008

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

Idiomas

Inglês – Intermediário

Espanhol – Intermediário

Vivência Internacional

Chile – Viagem cultural.

Experiência Profissional

06/2010 a atual

Xxxxxxxxxxxxxxxxxx

Empresa nacional de médio porte do segmento varejista.

Supervisor de Vendas

- ✓ Responsável pela gestão comercial de quatro lojas, envolvendo a elaboração de estratégias de vendas e acompanhamento de resultados.
- ✓ Vivência na supervisão de equipes, objetivando o crescimento e cumprimento das estratégias e metas.
- ✓ Experiência na prospecção de novos mercados e interface com clientes, visando o fechamento de novos negócios.
- ✓ Atuação no acompanhamento de representantes durante a realização de vendas, auxiliando na negociação de preços, prazo de entrega e condições de pagamentos.

05/2006 a 03/2010

Xxxxxxxxxxxxxxxxxx

Empresa nacional de médio porte do segmento varejista.

Supervisor de Vendas

Vendedor

- ✓ Habilidade na criação de soluções diferenciadas para crescimento e construção de novos cenários de oportunidade, garantindo o market share.
- ✓ Responsável pelo acompanhamento das atividades dos concorrentes, objetivando recomendar alterações dos objetivos, programas e políticas de vendas.
- ✓ Sucesso na conquista de diversas premiações por alcance de resultados de vendas, sendo promovido a Supervisor.

Formação Complementar

- Gestão de Representantes Comerciais – Catho Online
- Negociação com Márcio Miranda – Catho Online
- Gestão de Projetos com Luís César Menezes – Catho Online
- Técnicas de Venda – Xxxxxxx
- Relações com o Cliente – Xxxxxxx
- Controle de Qualidade – Xxxxxxx

Informática

Conhecimentos em Pacote Office e Internet.