Cel. 12 82812841
Cel. 35 91850000
Tel. 12 33075351
luiz.monteiro@live.com
lcmonteiro@ymail.com
Rua Pedro Tursí, 38 Ap.43A
Bairro Jardim Satélite
São José dos Campos/SP
CEP - 12230-075



Luiz Carlos de Souza Dias Monteiro

Estado civil: CASADO

Nacionalidade: BRASILEIRA

Escolaridade

CURSO DE TTI CONCLUIDO – AGUARDO CERTIFICADO PARA ESTE MÊS.

CURSOS – Gerência e Supervisão de Vendas – SENAC Excelência em Vendas – Alkíndar Vendas – For Medical Comportamentos de Excelência / ESAGS - Escola Superior de Administração e Gestão

Experiência profissional

BIOSENSOR IND. E COM. LTDA

Rua da Juta, 463 – Distrito Industrial – Americana / SP / Cep: 13474-772 (19) 3469 9100

Gerente Comercial Maio 2011 / Maio 2013

LIFEMED IND. E COM. S/A

Rua Gustavo da Silveira 825 - V. Sta. Catarina / São Paulo-SP / Cep: 04376-002 (11) 5564 3232

Gerente Regional (Filial BH - MG/GO/TO/ES/MT/MS/BA) Setembro 2008 / Junho 2011

RWR IND. E COM. LTDA

Av. do Taboão, 3.417 - VI. Sta. Luzia - São Bernardo do Campo - SP - CEP 09656-0000 (11) 3465 5400 Gerente Nacional de Vendas Maio 2004 / Agosto 2008

K.TAKAOKA. IND. E COM. LTDA

Rua Antonio Gomes Ferreira, 39 - São João Clímaco - São Paulo - SP (11) 2948-5900 Gerente de vendas/Distribuidor/Vendedor Maio 1991 / Abril 2004

BANCO BAMERINDUS S/A

Inspetor de Seguros (SP / MG)

Junho1984 / Dez. 1990

Atribuições como Gerente de Vendas

Organização e Desenvolvimento da área Comercial, Análise, Planejamento, Implantação e execução do Plano de Ação. Avaliação e acompanhamento das diversas funções da área Comercial: Estrutura Comercial, Relatórios, Atividades, Objetivos e Resultados. Definir qual o melhor formato para que se cumpram os objetivos traçados.

Conhecer e entender pessoalmente quais as características e peculiaridades do mercado, e estruturar a forma de acessar este mercado levando em conta as suas diferenças. Acompanhar a execução do Plano de Ação junto ao Distribuidor, Representante e Consultor, visita os Clientes em cada região, acompanhando o trabalho dos Profissionais envolvidos no processo. Atividades de Coaching, Marketing e Treinamento.

Contratar e Treinar novos Consultores, bem como os funcionários da área Técnica e pessoal Administrativo, Reavaliar e Homologar Novos Distribuidores.

Estar sempre próximo a Equipe, conhecer cada um dos componentes, saber das suas necessidades e dificuldades pessoais, e assim estruturar a relação de trabalho com cada um deles levando em conta suas diferenças.

Definir com o grupo o melhor formato para que se cumpram os objetivos traçados, mantenho assim a equipe sempre motivada. Propiciar treinamento contínuo à força de vendas para que estejam aptos a responder a quaisquer questões relacionadas aos produtos e sua aplicação.

Congressos e feiras

PARTICIPAÇÕES CONGRESSOS E FEIRAS REALIZADAS NO BRASIL E AMERICA LATINA.