

## **LUIZ CARLOS DE SOUZA DIAS MONTEIRO**

Brasileiro / Casado  
Rua Herculano de Freitas, 141 Ap 61  
São Paulo /SP Bairro Bela Vista  
CEP 01308-020  
11 981044418  
12 981247231  
35 91850000  
[luiz.monteiro@live.com](mailto:luiz.monteiro@live.com)

### **ÁREA DE INTERESSE**

Comercial

### **ESCOLARIDADE**

Gestão de Negócios – Cursando.

### **CURSOS EXTRAS**

Gerência e Supervisão de Vendas – SENAC  
Excelência em Vendas – Alkíndar  
Vendas – For Medical  
Comportamentos de Excelência - ESAGS - Escola Superior de Administração e Gestão  
Curso Técnico em Transações imobiliárias TTI - Sindimóveis

### **EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

#### **BIOSENSOR - INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA**

Rua da Juta, 463 – Distrito Industrial / Americana – SP / (19) 3469-9100  
Gerente Nacional de Vendas Abril 2011 / Outubro 2014

#### **LIFEMED – INDÚSTRIA E COMERCIO DE PRODUTOS QUIMICOS S/A**

Rua Gustavo da Silveira 825 - V. Sta. Catarina / São Paulo-SP / (11) 5564-3232  
Gerente Regional Filial BH - MG/GO/TO/ES/MT/MS Maio 2008 / Abril 2011

#### **RWR - INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA**

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

#### **K.TAKAOKA - INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA**

Rua Antônio 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) Junho 1984 / Abril 1991

## REFERÊNCIAS

Sr. Eugenio Almeida - Diretor Presidente - Biosensor - (19) 9 91505854

Sr. Carlos Passos – Diretor de Marketing - Lifemed - (11) 9 61748553

Sr. Marco Antônio - Diretor Comercial - Lifemed - (11) 9 7708-4118

Sr. Oclacio - Diretor Comercial - RWR – (11) 9 9932-5468

## ATRIBUIÇÕES E QUALIFICAÇÃO

-Organização e Desenvolvimento da área Comercial. 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.

-Solucionar no âmbito do Negócio, a atualização, a dinamização, a competitividade, o conhecimento, a prática, e as ações neste mercado, com as ferramentas de gestão e vendas que permitam prospectar, fechar a venda e acompanhar o comportamento e fidelização dos clientes nesse segmento.

-Atrair o público alvo de forma adequada, promover a consistente e constante comunicação e divulgação ao mercado.

- Desenvolver o profissional de vendas que é dependente de suas habilidades técnicas, humanas, conceituais e decisórios assumidos em função das contingências, a condução racional de maneira eficiente e eficaz das atividades desempenhadas junto ao mercado.

## CONGRESSOS E FEIRAS

Participações em Congressos e Feiras Realizados no Brasil e América Latina.