**PAULO ROGÉRIO PIGASSI**

[*paulopigassi@gmail.com*](mailto:paulopigassi@gmail.com)

12-3662 2006– 12 -99728 3715 (Vivo)

**Dados Pessoais:**

Brasileiro – Casado – Administrador de Empresas (inconcluso)

**Objetivo:**

Área Comercial

**Experiência Profissional:**

***2012/Atual- Pigassi Consultoria Imobiliária (Vale do Paraíba)***

Gerenciar equipe de vendas e coordenar ações comerciais, elaborar relatórios, planilhas, fechamento de proposta e contratos, visita aos clientes e atendimento nos plantões de vendas.

***2010/2012 – Cyrela Brazil Realty S/A (Nacional)***

Coordenação de vendas, desenvolver novas parcerias comerciais com representantes PF e PJ, planejamento e estratégia de vendas, análise e aprovação de propostas, fechamento de negócio, visitas periódicas aos parceiros comerciais e ao consumidor final.

***2010/2010 – Viana Negócios Imobiliários (São Caetano do Sul)***

Gerente de vendas, acompanhamento de propostas, avaliação do PV, aprovação de crédito, fechamento de negócio, suporte e motivação a equipe de vendas.

***2008/2010 – Verdana Consultoria Imobiliária (Taubaté)***

Gerente de vendas e coordenador de produto, viabilidade e forma de comercialização de projetos futuros e suporte para equipe de vendas.

***2007/2007 – Greelife Distribuidora Ltda (Sul de Minas, Sul Fluminense e Região de Campinas)***

Representante comercial de óculos de sol e óculos receituário, abertura de novos negócios, visitas periódicas aos clientes e entrega de mercadoria.

***2006/2006 – Pigassi Distribuidora Ltda (Sul de Minas e Fundo do Vale).***

Representante comercial de produtos PET, abertura de novos negócios, visitas periódicas aos clientes e entrega de mercadoria.

***2005/2005 – Pigassi Auto Peças Ltda (Pindamonhangaba)***

Proprietário de loja de autopeças, atendimento a clientes no balcão, compra de mercadoria, fechamento de caixa, pagamento de fornecedores, estratégias comerciais.

***1998/2004 – Sul América Seguros (São Paulo)***

Supervisor de Vendas, acompanhando corretores desde a prospecção ao fechamento da venda, traçando metas para alcançar os resultados cobrados pela CIA, administrar a carteira de clientes bem como a estrutura física da operação

**Habilidades:** liderança, pró-atividade, fácil comunicação, técnicas motivacionais e de vendas, prospecção de novos negócios, fácil assimilação, organização, cumprimento de metas e busca pelo resultado.