



NOME

Ronaldo Sant Anna Barreto
Rua Francisco Rabelo Leita Neto, 500
Apartamento 705 Pirambu
Atalaia – Aracaju/SE

PERFIL

Ajudar as pessoas para que possam crescer e desenvolver-se através da aprendizagem.
Estabelecer compromissos e cumprir com a entrega.
Arriscar é bom, mas assumir responsabilidade dos riscos é fundamental.
Trabalho em equipe, pois não podemos fazer nada sozinhos.
Trabalhar com sinergia entre outros departamentos,. Garantir qualidade aos clientes e boa apresentação.

CONTATO

TELEFONE:
79 98108 7337
11 99814 1943

EDUCAÇÃO

Universidade Braz Cubas

Comunicação Social – Publicidade e Propaganda

Liceu Braz Cubas

Técnico em Contabilidade

Colégio Policursos

Ensino Médio

Sesi

Ensino Fundamental

Cursos - Desenvolvimento

Havard Business School

Administração de Vendas

ActionCOACH – Mexico

Business Coaching

EXPERIÊNCIA DE TRABALHO

Ecolab Quinica Ltda

2007 – 2016

Gerente Regional de Vendas em SC, PR e RS. Gerente Regional de Vendas – Varejo. Período da Região Sul, quadruplicamos o crescimento na região e em 2014 o prêmio como melhor equipe da Divisão. Neste ano mesmo de 2014 retornei para SP e assumi o desafio em uma nova Divisão, como Gerente de Distrito, mas com funções nacionais.

Elaboração do Planejamento estratégico, acompanhamento da equipe em campo, controle dos padrões de atendimento ao cliente. Ferramentas de Controle de Finanças e Campo para tomada de decisões (KPI's). Desenvolvimento da Equipe de Vendas e Técnica (Treinamento e Implantação de POP).

Administração de Contas Cooperativas Regionais e Nacionais, Administração de Distribuidores e Representantes Regionais e Nacionais.

Implantação de padrões de desenvolvimento e satisfação da equipe e clientes. (garantia, segurança e comprometimento com o resultado).

Administração, desenvolvimento e apoio da equipe para que possamos entregar os melhores resultados.

Gerente de Contas

2005 a 2007

Responsável por contas no segmento de Supermercados e Catering. Implantação de políticas e padrões de atendimento. Negociações para expansão dos Negócios. Elaboração de Contrato considerando Pontos Comerciais e Técnicos, negociação em 2 níveis.

EMAIL:

ronaldobarretosantanna@gmail.com

PASSATEMPOS

Família, viagem, praia, jogos de tenis.
Leitura (Negócios, MKT, Técnicos e outros)

Esporte (Academia, musculação, caminhada e corrida)

Jogar, Treinar Tenis

Assistir TV (esportes, filme, mini-series, noticiário, etc.)

Gerente de Território

1989 a 2005

Abertura de novos clientes, desenvolvimento do mercado em novas regiões. Considerado por algumas vezes o melhor vendedor da Equipe e também da Divisão, neste período. Implantação de estratégias de curto prazo para cumprimento das metas (Budget) e outras indicadores de performance. Trabalho de street-business.

- **Merk Farmaceutica**
- Propagandista
- **Cia Suzano de Papel e Celulose**
- Administração de Compras
- **Elgin Máquinas S/A**
- Programação de Compras.

HABILIDADES

Uso de Sistemas e Tecnologia

Recrutamento e Seleção

Administração de Clientes

Administração de Controle e Metricas de Performance

Planejamento de curto, medio e longo prazo

Administração do tempo e Organização

Habilidade para realizar Treinamentos Internos e Externos

Habilidade com Equipe e Administração de Conflitos

Habilidade em Negociação Comercial

Especialidade em Procedimento Operacionais Padrões

Consultor Comercial