

Contato

48988225695 (Mobile)
elizeu.neto@outlook.com.br

www.linkedin.com/in/elizeu-oliveira-neto (LinkedIn)

Principais competências

Vendas
VENDAS B2B
Social selling

Languages

Inglês (Native or Bilingual)
Português (Native or Bilingual)

Certifications

Storytelling, Técnicas de
Apresentação e Media Training
AWS Partner: Sales Accreditation
(Business)
Business Develepment
Representative Certification
Social Selling with LinkedIn
Data-driven Sales Management

Honors-Awards

Vencedor Reuni Challenge
Startup Weekend (Segundo Lugar)

Elizeu de Oliveira Neto

Consultor de Desenvolvimento de Negócios | Gestão de
Relacionamento com o Cliente
Florianópolis, Santa Catarina, Brasil

Resumo

Eu sou um Consultor de Desenvolvimento de Negócios na Zallpy Digital, uma parceira estratégica de TI para corporações multinacionais, especializada em desenvolvimento de software e transformação digital. Com uma graduação em Economia pela Universidade Federal de Santa Catarina, aplico minha experiência em análise de mercado, estratégia e negociação para prospectar novos clientes, gerenciar relacionamentos, apresentar propostas e conduzir processos de negócios.

Além disso, tenho habilidades em realizar apresentações e ser comunicativo, e busco sempre aperfeiçoar essa habilidade, um exemplo é meu certificado do curso "técnicas de apresentação e mídia" que fiz pela Fundação Getulio Vargas. Além disso, sou fluente em inglês, graças à minha experiência de um ano na Austrália, onde concluí o ensino médio. Valorizo propósito, disciplina, responsabilidade e prospero em ambientes desafiadores que reconhecem os esforços de seus membros. Um exemplo disso é minha participação no Reuni Challenge, a maior competição de empreendedorismo universitário do Brasil, onde minha equipe conquistou o primeiro lugar com uma solução para a cultura de engajamento e qualidade de vida para os trabalhadores de supermercados no Brasil.

Experiência

Zallpy Digital

1 ano 5 meses

Consultor de Desenvolvimento de Negócios Pleno
janeiro de 2024 - março de 2024 (3 meses)
Florianópolis, Santa Catarina, Brasil

Como Consultor de Desenvolvimento de Negócios na Zallpy Digital, sou responsável por impulsionar o crescimento e fortalecer nossa presença no mercado. Minhas principais responsabilidades incluem:

1. Prospecção de Novos Clientes:

Identificar oportunidades de negócios e prospectar novos clientes, alinhando nossos serviços às suas necessidades específicas.

2. Gerenciamento de Relacionamento com Clientes:

Realizar viagens e visitas a clientes, construindo relacionamentos sólidos e obtendo uma compreensão profunda de seus objetivos e desafios.

3. Apresentação de Propostas:

Conduzir reuniões de apresentação de propostas, comunicando eficazmente os benefícios e diferenciadores de nossos serviços.

4. Processo Comercial:

Liderar processos comerciais desde a sua iniciativa até o fechamento, garantindo uma experiência consistente e transparente para os clientes.

5. Fechamento de Negócios:

Utilizar habilidades de negociação para fechar negócios com sucesso, alinhando expectativas e garantindo a satisfação do cliente.

6. Participação em Eventos:

Representar a Zallpy Digital em eventos e ativações de marca, fortalecendo nossa presença no mercado e expandindo nossa rede.

7. Colaboração Interdisciplinar:

Colaborar proativamente com equipes internas, garantindo uma abordagem integrada para as soluções oferecidas aos clientes.

Consultor de Desenvolvimento de Negócios Junior
agosto de 2023 - janeiro de 2024 (6 meses)

Florianópolis, Santa Catarina, Brasil

Como Consultor de Desenvolvimento de Negócios na Zallpy Digital, sou responsável por impulsionar o crescimento e fortalecer nossa presença no mercado. Minhas principais responsabilidades incluem:

Prospecção de Novos Clientes:

Identificar oportunidades de negócios e prospectar novos clientes, alinhando nossos serviços às suas necessidades específicas.

Gerenciamento de Relacionamento com Clientes:

Realizar viagens e visitas a clientes, construindo relacionamentos sólidos e obtendo uma compreensão profunda de seus objetivos e desafios.

Apresentação de Propostas:

Conduzir reuniões de apresentação de propostas, comunicando eficazmente os benefícios e diferenciais de nossos serviços.

Gestão do Processo Comercial:

Liderar os processos comerciais desde a sua iniciativa até o fechamento, garantindo uma experiência consistente e transparente para os clientes.

Fechamento de Negócios:

Utilizar habilidades de negociação para fechar negócios com sucesso, alinhando expectativas e garantindo a satisfação do cliente.

Participação em Eventos:

Representar a Zallpy Digital em eventos e ativações de marca, fortalecendo nossa presença no mercado e expandindo nossa rede.

Colaboração Interdisciplinar:

Colaborar proativamente com equipes internas, garantindo uma abordagem integrada para as soluções oferecidas aos clientes.

Consultor de Growth

novembro de 2022 - julho de 2023 (9 meses)

Florianópolis, Santa Catarina, Brasil

Participação ativa no planejamento e operação voltados para expandir a empresa de tecnologia por meio de iniciativas comerciais e envolvimento em outras áreas da empresa que impactam o crescimento dos negócios. Fiz parte da estruturação do setor dedicado exclusivamente as operações comerciais da Zallpy.

Autônomo

Profissional de marketing

janeiro de 2022 - agosto de 2023 (1 ano 8 meses)

Produção de anúncios para produtos e serviços para empresas, profissionais de saúde e campanhas políticas.

Responsável por:

Prospecção de clientes

Gerenciamento de relacionamento com clientes

Desenvolvimento de estratégias de precificação de serviços

Condução de negociações para cada projeto

Filmagem e edição de projetos

Desenvolvimento de habilidades em negociação, empreendedorismo e produção audiovisual (Adobe Premiere Pro e After Effects).

FES Comercial

Gerente de Operações

janeiro de 2023 - março de 2023 (3 meses)

Parnaíba, Piauí, Brasil

Três meses de rotação de emprego com foco nas áreas de Compras, Vendas Externas e Setor Administrativo do distribuidor. Execução e monitoramento de rotinas de gestão de estoque, precificação e registro de produtos (TOTVS), ir em rotas com RCAs acompanhando seu processo de venda, e treinamento de liderança com o CEO da empresa

Ação Júnior - Consultoria em Gestão

Representante de vendas

março de 2021 - dezembro de 2021 (10 meses)

Santa Catarina, Brasil

Como Representante de Vendas e Profissional de Sucesso do Cliente, fui responsável pela prospecção de novos clientes por meio de Cold Calling e pelo gerenciamento de relacionamentos com uma carteira ativa de clientes. Desenvolvi habilidades em técnicas de prospecção ativa, recebi treinamento em metodologias de vendas (Gatilhos Mentais, Rapport e Vendas SPIN) e adquiri proficiência em gerenciamento de CRM (Ploomes).

Como Consultor de Projetos, conduzi dois projetos de consultoria: um projeto de Pesquisa de Mercado para uma empresa alemã que oferece soluções tecnológicas em mobilidade, logística e telemetria, e uma estruturação de Análise Financeira e Precificação para uma empresa júnior de geofísica. Ambos os projetos resultaram em uma avaliação máxima do cliente (NPS 10).

Elizeu Martins Supermercados

4 meses

Assistente de tesouraria

novembro de 2020 - dezembro de 2020 (2 meses)

Parnaíba, Piauí, Brasil

Execução e monitoramento de rotinas financeiras (TOTVS) para o tesouraria central de uma cadeia de supermercados com uma receita anual de aproximadamente R\$ 350 milhões.

Caixa

setembro de 2020 - outubro de 2020 (2 meses)

Parnaíba, Piauí, Brasil

Realização de transações financeiras, incluindo registro de compras, processamento de pagamentos e emissão de troco.

Manutenção de um ambiente de checkout organizado para os clientes.

Prestação de serviço aos clientes.

Gerenciamento de situações de grande volume de clientes.

Colaboração com colegas de equipe para garantir a eficiência operacional.

Adesão às políticas e procedimentos de segurança financeira e de varejo.

Formação acadêmica

Universidade Federal de Santa Catarina

Bacharelado, Ciências econômicas · (2020 - 2024)

Mount Barker High School - Australia

Ensino Médio · (janeiro de 2017 - dezembro de 2017)