** Higino Ribas Coelho**

Rua Porto Seguro,162 – N.Sra. das Graças - Canoas – RS – CEP 92025-590  
Telefone: (51) 997665666 – (51) 34726239 - Email: higino.coelho@gmail.com  
Idade: 46 Anos - Estado Civil: Casado

|  |
| --- |
| **Formação Acadêmica** |

* Administração de Empresas – Uniasselvi – Iergs
* Sistemas para Internet – Estácio – Canoas (2º semestre matriculado)

|  |
| --- |
| **Experiência Profissional** |

* 1994 – 2000 - Kabana Pizzaria - **Gerente de Restaurante e Pizzaria** – Coordenação de equipe, escalas de folgas e plantões, recrutamento e seleção, treinamento, publicidade, divulgação, adaptação e criação e desenvolvimento de cardápios e estratégias de marketing para fidelização de clientes, desenvolvimento do setor de Tele entrega (tempo, condições e modo de entrega), Call center receptivo de pedidos.
* 2000-2004 – Ambev - **Consultor de Vendas** - Vendas externas ao pequeno e médio varejo do portfólio de produtos da empresa, prospecção de novos clientes, fidelização de clientes da carteira, roteirizarão, desenvolvimento de merchandising agressivo em campo.
* 2005-2009 - Forum Telecom Distribuidora – **Representante Comercial** - Atendimento externo a carteira de clientes e prospecção de novos clientes para aumento da base ativa, vendas de produtos em Telecom, cobrança, fechamento de caixa, feed back de vendas diários.
* 2009-2013 – Voice Telecom (empresa do Grupo Forum), – **Gerente Comercial**, Atendimento e fidelização de clientes da base ativa mantendo forte o relacionamento na área corporativa de serviços em telecomunicações, prospecção de novos clientes e negócios, consultoria na área de serviços, supervisão de equipe de vendas e administrativa, gerência de Call center ativo e receptivo buscando atender as necessidades dos cliente , gestão de CRM, treinamento e capacitação de colaboradores, desenvolvimento de ações de marketing em conjunto com a Cia., campanhas de vendas envolvendo os diversos setores a empresa, controle financeiro de contas á pagar e receber, recrutamento e seleção, desenvolvimento de RH, acompanhamento dos contratos negociados e inseridos em sistema para garantia de sucesso nas negociações, elaborações de plano de ação junto aos supervisores e consultores de vendas para aumento de resultados financeiros e carteira ativa, mapeamento de ações da concorrência e plano de ação, controle e treinamento constante de políticas comerciais, acompanhamento de funil de vendas diário.
* 2013-2015 – **Fórum Telecom Distribuidora de Produtos**, **Gestor Administrativo Comercial**, gerência e supervisão de unidades de distribuição e vendas, equipe de consultores, Call Center e área administrativa financeira, especializado em treinamento de campo, abordagem, prospecção, contratação, distribuição e acompanhamento de metas, contato com fornecedor, acompanhamento em roteiro, analise e liberações de limites para clientes novos e com evolução de compras e vendas, controle financeiro de entrada e saídas de caixa e bancário, campanhas de vendas envolvendo os diversos setores a empresa, recrutamento e seleção, elaborações de plano de ação junto aos supervisores e consultores de vendas para aumento de resultados financeiros e carteira ativa.
* 2015-2015 – Redetrel Transações Eletrônicas, **Supervisor de Vendas**, distribuição e vendas de produtos de Telecom, equipe de consultores, treinamento, contratação, acompanhamento de metas e indicadores como inadimplência, cliente sem vendas, capilaridade e positivação, merchandising, contato com fornecedor, acompanhamento em roteiro.
* 2015-2016 – Diga Distribuição de Produtos Telefônicos, **Coordenador de Vendas**, distribuição e vendas de produtos de Telecom, equipe de consultores atuantes em verias regiões do RS, recrutamento e seleção, treinamento, acompanhamento de metas e indicadores diários, funil de vendas, controle de inadimplência, clientes sem vendas – com vendas no período, capilaridade e positivação, merchandising, contato com fornecedor, acompanhamento em roteiro, plano de merchandising agressivo nas regiões atendidas.
* 2016 – Atual – Eixo Sul Distribuidora Nestlé**, Supervisor de Vendas**, distribuição e vendas de produtos Nestlé, equipe de consultores atuantes na região de Porto Alegre, recrutamento e seleção, treinamento, acompanhamento de metas e indicadores diários, funil de vendas, controle de inadimplência, clientes sem vendas – com vendas no período, capilaridade e positivação, merchandising, contato com fornecedor, Coaching, plano de merchandising agressivo nas regiões atendidas, planejamento de Sell Out.

|  |
| --- |
| **Qualificações e Atividades Complementares** |

* Curso empreendedor Individual – SEBRAE
* Criatividade em gestão - SEBRAE
* Vendas ativas e prospecção - AmBev
* Curso Circuito de Dados Internet – Vivo
* Matemática Financeira
* Marketing
* Merchandising
* Gestão de Conflitos

|  |
| --- |
| **Informações Adicionais** |

* Formação de equipe de vendas externa e telemarketing;
* Fidelização de clientes de carteira com atendimento diferenciado;
* Consultoria e orientação a custos na área de telecomunicações;
* Prospecção de novos clientes, rotina de vendas, passo a passo do vendedor excelente, acompanhamento e a avaliação (Feedback) de desempenho dos vendedores;
* Recrutamento, treinamento e orientação para novos colaboradores;
* Desenvolvimento de campanhas de vendas e estratégias de marketing;
* Contato e negociação com fornecedores;
* Divisão de áreas (roteiro), distribuição e acompanhamento de metas mensais;
* Profissional voltado para área comercial no varejo e serviços, com aprendizado aperfeiçoado em empresa multinacional, atendimento especializado a clientes de grande porte, com perfil de liderança, proativo, inovador, empreendedor, habilidade de negociação, hábil no trabalho em equipe, focado em planejamento e na busca por resultados, visão integrada de negócios e criativo;
* Desenvolvimento e execução voltados para o aperfeiçoamento do Programa de Excelência (PEX AmBev e Vivo)
* Analise e liberações de crédito para clientes novos e com aumento de compras ou vendas.
* Bons conhecimentos em planilhas Excel, Word, e-mail marketing.
* Área Financeira, controles bancários de recebimento e pagamento diários e de pessoal, repasse de verbas para matriz e controle de caixa das unidades, análise e liberação de limites adicionais para clientes.
* Adaptação de escalas de folga junto à equipe.
* Desenvolvimento de campanhas para adesão do cliente ao setor de call center receptivo de negócios ou tele entrega.
* Supervisão de equipes e monitoramento de desempenho dos colaboradores das áreas de controle da operação.
* Auxilio a direção de operações na tomada de decisões
* Prestação de contas operacional e financeira das unidades de negócio.
* Responsável por realizar campanhas motivacionais para equipe e de lançamento de produtos.