

MATHEUS MICHELON

Nacionalidade: Brasileiro **Endereço:** Chácara Primavera, Campinas (SP)
Telefone: (16) 9.9787-0514 **Linkedin:** <https://www.linkedin.com/in/matheus-michelon/>
E-mail: miquelonmatheus@gmail.com

OBJETIVO PROFISSIONAL
CONSULTOR DE VENDAS | ANALISTA DE VENDAS

RESUMO PROFISSIONAL

Sou um profissional com sólida experiência na área comercial. Minha carreira me proporcionou amplo conhecimento em prospecção outbound, vendas de serviços e atendimento ao cliente. Estou continuamente aprimorando minhas habilidades nesse campo dinâmico e em constante evolução. Com minha formação e experiência, desejo aplicar minhas habilidades analíticas e meu pensamento crítico para identificar e aproveitar novas oportunidades que impulsionam o crescimento e o sucesso da organização onde estiver inserido.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- **Graduação** em Análise e Desenvolvimento de Sistemas (UniCesumar) Conclusão prevista para 2024

IDIOMAS

- Inglês Intermediário | Português Nativo

CURSOS EXTRACURRICULARES

- Certificado Inside Sales - Qualificação, Pipeline, Canais de Vendas e Outbound | Traction (2023)
- Certificado SAP ABAP ACADEMY | Trainning Education (2023)
- Curso de Agile Scrum Product Owner | Trainning Education (2023)
- Curso de SQL para análise de dados | EBAC ONLINE (2023)
- Certificado de Lógica de Programação em Python | Curso em Vídeo (2022)
- Curso Pacote Office – Excel, Word e PowerPoint | Udemy (2022)
- Curso de Programação de Alarme e Monitoramento | JFL Alarmes (2016)

SOFT SKILLS

- | | |
|--|--------------------------|
| • Habilidade analítica | • Comunicação oral |
| • Habilidade em gestão de crises e conflitos | • Senso de urgência |
| | • Inteligência emocional |

HISTÓRICO PROFISSIONAL

- **STONE**
Cargo: Agente Comercial (Jan/24 – Atualmente)

- Prospecção ativa porta a porta;
- Retenção de clientes da base;
- Formação de carteira;
- Fechamento de parcerias com contratos;
- Interação consultiva;
- Atendimento personalizado;
- Planejamento Semanal com Leads frios;
- Atualização do Pipe semanal, conforme os avanços nas interações;

• NOS SOLUÇÕES INDUSTRIAIS

Cargo: Consultor de Vendas (Mai/23 - Dez/2023)

- Prospecção ativa de novos clientes através de estratégias outbound;
- Acompanhamento rigoroso dos projetos, desde a prospecção até a entrega final;
- Vendas tanto para clientes B2B quanto B2C, adaptando abordagens de vendas conforme a necessidade;
- Estabelecimento e fortalecimento de relacionamentos com clientes, promovendo a fidelização da marca;
- Participação ativa no processo de pós-venda, garantindo que as necessidades do cliente sejam atendidas;
- Atendimento presencial e telefônico a clientes que chegam ao balcão ou recebem em contato por telefone;
- Utilização de um sistema CRM para organizar informações e manter um registro das interações com clientes;
- Fechamento de projetos, garantindo que todas as partes envolvidas compreendam os termos, prazos e condições.

• ESCOTTA CONSULTING

Cargo: Desenvolvedor ABAP (Jun/22 - Set/22)

- Criação de Módulo Pool para cadastro de clientes e fornecedores;
- Experiência em EFs (Enhancement Frameworks) de módulos financeiros (FI);
- Colaboração em projetos de implementação, manutenção e aprimoramento de soluções SAP;
- Desenvolvimento de funções, relatórios e tabelas personalizados com base em tabelas padrão do SAP;
- Análise de programas padrão do SAP como referência para entender as melhores práticas e melhorias;
- Desenvolvimento de relatórios ALV personalizados para atender às necessidades específicas dos clientes;
- Conhecimento sólido em BAPIs (Business Application Programming Interfaces) e BADIs (Business Add-Ins);
- Implementação de transações para programas personalizados, tornando mais acessíveis as funcionalidades criadas.

• MICHELON DISTRIBUIDORA

Cargo: Co-Founder & Administrador (Jun/14 - Ago/22)

- Responsável pela prospecção ativa de clientes na área de segurança eletrônica;
- Participação ativa em projetos, trabalhando em estreita colaboração com os clientes;
- Cobrança ativa de clientes e gestão do estoque, mantendo a saúde financeira do negócio;
- Gerenciamento do financeiro da empresa, incluindo negociações com instituições financeiras;
- Desenvolvimento de estratégias comerciais e tomada de decisões estratégicas para o crescimento do negócio;
- Condução de negociações com clientes, avaliando seus perfis e necessidades, oferecendo soluções personalizadas;
- Realização de visitas a clientes nas regiões de São Carlos, Araraquara, Matão, Pirassununga, Descalvado, Rio Claro, Rincão e Américo Brasiliense.

DEMAIS ATIVIDADES PROFISSIONAIS:

Disponível para início imediato.