



Jaelson Santos

Documento de identificação: Autorização de Residência |

Autorização de trabalho: Portuguesa | **Data de nascimento:** 14/12/1993 |

Local de nascimento: Maceió, Brasil | **Nacionalidade:** Brasileira | **Número de telemóvel:**

(+351) 916447990 (Telemóvel) | **Endereço de email:** jaelsonsilva345@gmail.com | **Sítio Web:**

<https://portfolio-santos.vercel.app/> | **LinkedIn:**

<https://www.linkedin.com/in/jaelson-santos-8628b52a4/> |

Endereço: 2400177, Leiria, Portugal (Largo Dr. Manuel de Arriaga, 18)

SOBRE MIM

Desenvolvedor Fullstack em formação na **Master D**, com experiência prática em produtos SaaS e integração de sistemas. Experiência anterior em vendas B2B/B2C e gestão de clientes, trazendo habilidades de comunicação, organização e resolução de problemas para o desenvolvimento de soluções digitais. Resiliente, focado em resultados e sempre em busca de aprender e aplicar tecnologias para criar aplicações web eficientes, performáticas e centradas no utilizador.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

DESENVOLVEDOR FULLSTACK – SAASUDE – 01/12/2025 – Atual – LEIRIA, PORTUGAL

Desenvolvimento de um sistema SaaS para gestão de clínicas, em fase de aprovação piloto.

Criação de backend, frontend e integração com APIs externas.

Implementação de funcionalidades seguras e escaláveis, com atenção a UX/UI e performance.

COMERCIAL DE ALARMES – VERISURE – 12/01/2025 – Atual – LEIRIA, PORTUGAL

Prospecção e gestão de clientes residenciais e empresariais.

Experiência prática com organização de dados de clientes e processos, integração de ferramentas digitais para acompanhamento de leads.

EXECUTIVO DE VENDAS / GESTOR COMERCIAL – PRASO PLATAFORMA DE COMERCIO LTDA – 14/08/2023 – 28/04/2025 – RECIFE, BRASIL

Funções exercidas:

- Executivo de Vendas Pleno (14/08/2023 – 31/01/2024)
- Executivo de Vendas Sênior (01/02/2024 – 30/04/2024)
- Gestor de Vendas (a partir de 01/05/2024)

Atividades e responsabilidades:

- Prospecção e gestão de clientes B2B (restaurantes, hotéis, padarias).
- Negociação de preços, prazos e condições comerciais alinhadas ao cliente.
- Planeamento de rotas e execução de visitas para maximizar vendas.
- Acompanhamento do ciclo de vendas e pós-venda, garantindo satisfação e fidelização.

REPRESENTANTE DE VENDAS COMERCIAIS – INTER PAG INSTITUICAO DE PAGAMENTO SA – 09/05/2022 – 09/08/2023 – BARUERI, BRASIL

- Comercialização de terminais de pagamento e abertura de contas.
- Prospecção ativa e negociação com clientes individuais e empresas.
- Gestão do ciclo completo de vendas: abordagem, negociação e pós-venda.

Prospecção e atendimento de clientes B2B (pet shops, clínicas e revendas).
Gestão de carteira de clientes e acompanhamento de vendas usando CRM.
Apresentação de produtos, negociação e fechamento de vendas.
Planeamento de visitas e estratégias de abordagem comercial.

REPRESENTANTE DE VENDAS COMERCIAIS – GRUPOCARD COMERCIO DE CARTOES TELEFONICOS LTDA

- 03/09/2018 – 17/12/2021 – MACEIÓ, BRASIL

- Venda de cartões SIM, terminais de pagamento e recargas.
- Prospecção ativa de clientes e revendedores.
- Suporte pós-venda e manutenção de relacionamento comercial.

OPERADOR DE PRODUÇÃO / SOLDADOR – ECOTAYNERFACTORY – 01/08/2025 – 11/12/2025 – LEIRIA, PORTUGAL

Soldadura com "ER" e "MIG/MAG" na montagem de estruturas metálicas.
Fabrico, preparação e acabamento de peças metálicas.
Apoio à linha de produção e controlo de qualidade básico.

AJUDANTE DE SOLDADOR – CASAPE – 10/07/2025 – 01/08/2025 – LEIRIA, PORTUGAL

Apoio à soldadura e montagem de componentes metálicos.

EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO

15/12/2025 – ATUAL Leiria, Portugal

FULLSTACK WEB DEVELOPMENT Master D

Sítio Web <https://portfolio-santos.vercel.app/> | Área de estudo Informática na ótica do utilizador | Nível no QEQ Nível 1 QRQ

23/04/2024 – 31/07/2025 Maceió, Brasil

BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS CRUZEIRO DO SUL

Sítio Web <https://www.cruzeirodosul.edu.br/>

COMPETÊNCIAS LINGUÍSTICAS

Língua(s) materna(s): **PORTUGUÊS**

Outra(s) língua(s):

	COMPREENDER		FALAR		ESCRITA
	Compreensão oral	Leitura	Produção oral	Interação oral	
INGLÊS	A1	A1	A1	A1	A1
ESPAÑOL	A2	B1	A1	A2	A1

Níveis: A1 e A2: Utilizador de base; B1 e B2: Utilizador independente; C1 e C2: Utilizador avançado

COMPETÊNCIAS

Vendas Consultivas & Prospecção B2B/B2C | Desenvolvimento e Fidelização de Clientes | Planeamento de Rotas & Estratégias Comerciais | Negociação e Fechamento de Vendas | Pós-Venda & Suporte ao Cliente | Orientação a Resultados & Performance Comercial | CSS | HTML | JavaScript | Git | MongoDB | NodeJs