

## Contato

[jenner.nicodemos@gmail.com](mailto:jenner.nicodemos@gmail.com)

[www.linkedin.com/in/](http://www.linkedin.com/in/jennernicodemos)

[jennernicodemos](#) (LinkedIn)

## Principais competências

Trabalho em equipe

Comunicação

Negociação

## Languages

Inglês (Professional Working)

Português (Native or Bilingual)

## Certifications

The Web Developer Bootcamp

# Jenner Nicodemos

Software Developer

São Paulo

## Experiência

### Planeta Caminhão

Empresário

fevereiro de 2017 - maio de 2020 (3 anos 4 meses)

São Paulo, São Paulo, Brasil

Principais responsabilidades:

- Desenvolvimento de Projetos especiais.
- Desenvolvimento de propostas comerciais e patrocínios.
- Relacionamento com os clientes: Mercedes-Benz Caminhões, SCANIA, VOLVO, IVECO, FORD Caminhões VOLKSWAGEN Caminhões, BRIDGESTONE / BANDAG / FIRESTONE, BR PETROBRAS, RAIZEN / SHELL entre outras empresas.
- Cuidar da parte Administrativa e Financeira da empresa.

### Revista O Carreteiro - Programa Pé na Estrada

Gerente de Vendas / Projetos Especiais

janeiro de 2012 - janeiro de 2017 (5 anos 1 mês)

São Paulo, São Paulo, Brasil

Principais Responsabilidades:

- Desenvolvimento de estratégias de vendas da Revista O Carreteiro e Programa de TV Pé na Estrada.
- Desenvolvimento de projetos de experimentação de produto: (Caravana Ford Econoshow) Caravana que percorreu o Brasil com o intuito de demonstrar os Caminhão de lançamento da FORD com experimentação do produto na rodovia, para prospecção de venda dos mesmos.
- Desenvolvimento da parte comercial do Portal O Carreteiro e Portal Pé na Estrada.
- Relacionamento com os principais players do setor: Mercedes-Benz Caminhões, Volkswagen Caminhões, Ford Caminhões, IVECO, SCANIA e VOLVO.

### Reed Exhibitions Brasil

Show Manager / Gerente Geral de Eventos

novembro de 2007 - dezembro de 2011 (4 anos 2 meses)

São Paulo, São Paulo, Brasil

Principais responsabilidades:

- Participação na criação e desenvolvimento do evento Automec Pesados & Comerciais
- Gestão dos Eventos Automec, Automec Pesados & Comerciais, Febrava, FIEE e FIEE-MG
- Gestão dos clientes âncoras como (Bosch, Magneti Marelli, Continental, Delphi, Valeo e ZF) – (Midea, Springer Carrier, LG, Samsung, Fujitsu e Gree) – (ABB, Steck, Stemac, Conexel e Cummins)
- Gestão da equipe comercial.
- Criação de novas formas de patrocínio para os eventos.
- Negociar e gerir acordos de apoio com as entidades setoriais (Sindipeças, Sindirepa, Andap, Sicap e Sincopeças – Abrava, Sindratar – Abinee.
- Responsável pelo faturamento (17 milhões/ano) e controle de despesas dos departamentos de marketing e operacional, orientado a preservar a margem de contribuição sem comprometer a qualidade de evento, obtendo os seguintes resultados: incremento de 20% na Receita Bruta dos eventos em 2009 e 15% em 2010, com a venda de mais unidades.

Nasce Representações | Alcantara Machado Feiras de Negócios Ltda.

Coordenador de Vendas

janeiro de 1997 - outubro de 2007 (10 anos 10 meses)

São Paulo, São Paulo, Brasil

- Responsável por venda de espaço nos eventos BRASILPLAST, MECÂNICA, FEIMAFE, AUTOMECA, FENATRAN, FEBRAVA e SALÃO INTERNACIONAL DO AUTOMÓVEL e desenvolvimento de campanhas de e-mail marketing.

Nascimento Representações | Alcantara Machado Feiras de Negócios Ltda.

Auxiliar de Escritório

abril de 1992 - julho de 1996 (4 anos 4 meses)

São Paulo, São Paulo, Brasil

- Responsável pelo Desenvolvimento de Banco de Dados, cadastramento e emissão de contratos, conferência de planta baixa de expositores e infra estrutura de Informática da empresa.

## Formação acadêmica

Centro Universitário Sant'Anna

Graduação, Processamento de Dados · (1996 - 1998)