



PERFIL

Mais de 15 anos de experiência nas áreas comerciais e relacionamento com clientes sendo 12 destes anos em instituições financeiras. Certificado na ANBIMA CPA-20. Experiência em gerenciamento de equipes e de agências bancárias como interino. Forte em relacionamento interpessoal, comunicação e trabalho em equipe. Histórico em atingir e superar metas propostas, tendo recebido diversas premiações por isto. Também fiz diversos cursos na área de tecnologia, principalmente focados na experiência do usuário.

CONTATO

TELEFONE:
(11) 98486-3882

LinkedIn:
<https://www.linkedin.com/in/fabiomcorso>

EMAIL:
fabiomcorso@yahoo.com.br

FÁBIO DE MARCO CORSO

PRINCIPAIS HABILIDADES E CARACTERÍSTICAS

- Forte habilidade para o setor Comercial e de Relacionamento
- Experiência em resolução de problemas e conflitos
- Estratégia de Negócios B2B/B2C
- Gestão de Carteiras de clientes, Carteira de Investimentos e Carteira de Crédito
- Apto a trabalhar sob pressão
- Ótima habilidade de comunicação escrita e verbal
- Facilidade em trabalhar com equipes

EXPERIÊNCIA DE TRABALHO

Gerente de Contas Banco Safra

Outubro/2022 – Atual

Trabalho como gerente de contas pessoa jurídica na plataforma digital do banco Safra fazendo o suporte, gerenciamento e a rentabilização da carteira dos clientes. Atuo também na resolução de problemas que o cliente possa vir a ter; Vendas de produtos bancários ofertados pela plataforma, como seguros, capital de giro e investimentos; Faço também renegociação de dívidas.

Iniciei como executivo de contas dentro do SafraPay e depois de um ano fui promovido a gerente de contas.

Consultor de Vendas Digital Porto Seguro

Março/2021 – Agosto/2022

Startup dentro da empresa Porto Seguro voltada para o produto de consórcio (imóveis, automóveis e pesados); Atendimento do cliente 100% digital através de plataformas próprias, WhatsApp, e-mail e celular; Busca de conversão de leads (simulações de clientes nos sistemas Porto) em negócios; Atuo também fazendo uma adequação do produto certo para a necessidade do cliente, fazendo simulações, mostrando projeções, fazendo videoconferências, tirando dúvidas e ficando a dispor para o que o cliente precisar; Por ainda ser uma área nova e fazer parte da primeira turma, ajudo no desenvolvimento e estruturação da área, dando ideias e sugestões de melhorias.

Assessor de Novos Negócios Angare & Angher Advogados Associados

Dezembro/2019 – Julho/2020

Escritório de Direito com expertise nos setores de máquinas e equipamentos industriais e eletroeletrônicos; Prospecção de novos clientes através da apresentação do escritório e de teses jurídicas, principalmente tributárias; Atendimento no pós-venda, buscando estreitamento do relacionamento e possibilidade de novos negócios; Responsável pelo engajamento do escritório em redes sociais.

Executivo de Vendas Comaca Indústria Química

Outubro/2016 – Novembro/2019

Indústria Química de porte médio que atua no setor de colas, adesivos e selantes; Atendimento a clientes e não clientes, com trabalho de prospecção e retenção; Desenvolvimento de novos produtos de acordo com a necessidade dos clientes.

Executivo de Vendas

Serasa Experian

Novembro/2014 – Maio/2015

Atendimento a clientes do setor Imobiliário, com trabalho de prospecção e retenção; Customização de produtos e plataformas de TI de acordo com a necessidade do cliente; Elaboração e gestão de Kpi's e Pipeline.

Gerente de Relacionamento Uniclass Empresas

Banco Itaú – Unibanco

Outubro/2005 – Agosto/2014

Análise e resolução de problemas diversos; Indicação e venda de produtos bancários e não bancários; Atuação inicial como Agente Comercial passando para Gerente Pessoa Física, Gerente Pessoa Jurídica, Gerente Geral (interino) e Gerente de Relacionamento Uniclass Empresas; Gestão de Carteira de Alta renda, carteira de investimentos e carteira de crédito, incluindo imobiliário; Sólido conhecimento de operações de crédito e constituição de garantia para clientes Pessoa Jurídica; Análise e interpretação de documentos societários; Prospecção de novos clientes

Escriturário – Call Center Atendimento

Banco Bradesco BCN

Maio 2002 – Abril/2005

Atendimento ao cliente através do sistema Fone Fácil Bradesco; Venda de produtos bancários e não bancários; Análise de crédito; Comercialização de fundos em geral; Registro e resolução de reclamações.

EDUCAÇÃO

Universidade Paulista

Dezembro/2004

Bacharel em Direito

ANBIMA

Outubro/2022

CPA-20

University of Michigan

Janeiro/2021

Introduction to User Experience Principles and Process

ANBIMA

Julho/2020

Curso de Gestão de Carteira e Risco; Curso de Mercado de Renda Fixa; Curso de Mercado Financeiro de A a Z; Curso de Gestão do Risco de Mercado

Certifica Fácil

Setembro/2019

Análise Técnica - Daytrade e Swingtrade