

Jairton Vidal Canhola

Celular: 41 8777-3113

Email: jairton.v.canhola@outlook.com

Brasileiro, divorciado, 49 anos

Rua Rei David, 11 casa 13 – Santa Cândida - Curitiba

Objetivo

Desejo atuar na área comercial para aplicar todos os conhecimentos que adquiri durante a minha carreira profissional. Acredito que posso me desenvolver mais e me tornar um ótimo profissional para a empresa, obtendo novos clientes para a empresa.

Com muita disposição e energia para iniciar no meu primeiro emprego, quero me tornar um membro da equipe da empresa.

Apresentação e Breve Resumo Profissional

Profissional organizado, dinâmico, criativo, com bom relacionamento interpessoal, identificado com ambientes multifuncionais, movido a desafios e comprometido com o contínuo aperfeiçoamento profissional;

Ampla experiência nas áreas comercial e estratégica. Vivencia com mais de 10 anos em prospecção de novos clientes e no atendimento ao público, desenvolvendo funções como gerente de contas, consultor, divulgação, prospecção e vendas de soluções e serviços de TI.

Vivencia em Soluções de operações para data center, infraestrutura de dados (cabearamento estruturado, fibra ótica, energia e refrigeração, servidores, storage. Com experiência no desenvolvimento de alianças tecnológicas estratégicas, identificação e relacionamento com parceiros e fornecedores.

Atuei fortemente no mercado de **cloud AWS**

Histórico Profissional

Cloudster Brasil- Head Comercial – 2019 - 2020

Empresa focada na área de projetos de infraestrutura em Cloud, estava à frente da área comercial da empresa, exercendo relacionamento com os clientes atuais para desenvolver novos serviços dentro de sua plataforma, novos clientes, desenvolver contato com clientes apresentado pela AWS, relacionamento com distribuidores, workshop de segurança e AWS, e a área administrativo financeira.

Microtel - Comercial - 2017

A empresa iniciou uma parceria com a Dell e Microsoft, iniciei processo de atendimento de seus clientes em soluções de infraestrutura. A empresa em reestruturação de segmento, trabalhava em outsourcing de impressão. Me certifiquei junto a Dell nos principais treinamentos de vendas dentro do dell partner, prospecção ativa de clientes, levantamento de soluções com vários clientes.

Asset IT - 2015 - 2016

Business Partner IBM Cargo: Gerente de Contas Principais atividades: Atendimento ao cliente, prospecção de novos clientes, fidelização de cliente, desenvolvimento de funções como gerente de contas, consultor, prospecção e vendas de produtos e tecnologia da informação, relacionamento com parceiros e fornecedores. Elaboração de relatórios e planilhas; orçamentos de custos; conferir e acompanhar

Viga Netstore - Gerente de Contas - 2012 - 2014

Empresa focada na área de projetos de infraestrutura para data center, desenvolvendo projetos na parte elétrica em no break e geradores, fornecendo a infraestrutura elétrica com chave by pass em indústrias e empresas de médio porte e grande porte, cabeamento estruturado para universidades, indústrias, especificando servidores, storage, software de backup e monitoramento IP.

TEEVO - Gerente de Contas - 2012

Apresentar ao mercado da grande Curitiba a empresa, buscar novos projetos.

Prospectar novos clientes, ampliar a carteira de clientes, realizar visitas, desenvolver relatórios comerciais e contribuir no plano estratégico de vendas da empresa. Atuar com gerenciamento de contas, envolvendo a comercialização de software e Hardware. Acompanhar o ciclo completo de venda, desde a prospecção até entrega e pós-venda

Solo Network 2010 – 2012 - Comercial

Empresa de infraestrutura de TI, identificar nos clientes de contrato novas necessidades de fornecimento de hardware, softwares ou serviços com constantes reuniões no cliente. Identificar novos clientes para a empresa, sugerir soluções que atenda a necessidade do cliente. Treinamento com fabricantes para oferecer os produtos (Microsoft – HP- Autodesk- Adobe)

Sercompe Computadores 2008 – 2010 - Comercial

Canal exclusivo HP região Sul - faturamento US\$ 3 milhões e 35 funcionários.

Empresa distribuidora exclusiva de equipamentos, softwares e serviços HP Brasil na região sul.

Apoio na instalação da filial em Curitiba, apresentar a empresa para as grandes contas de Curitiba e região como um braço de serviços autorizado HP na região. Identificar clientes potenciais e fornecer serviços, hardware e software HP Treinamento em equipamentos HP para datacenter e serviços exclusivos.

Softcorp 2005 – 2008 - Assistente Comercial

Empresa com foco em licenciamento e serviços nos fabricantes Microsoft, CA, Symantech e Macfee.

Atendimento a carteira de clientes da empresa oferecendo os produtos da empresa.

Atendimento a clientes para a renovação de contrato, apoio em pós vendas na área de software e serviços.

Treinamento nas marcas que a empresa comercializa

Formação Acadêmica

Nível Superior - Instituição de Ensino: Camões

Gestão de Tecnologia da Informação.- Cursando

Idiomas

Inglês: técnico – Fisk 2019 / 2020

Referência profissional

Ricardo Zucolotto – Cloudster Brasil – 41-99933-9565

Claiton Zanella – Asset IT – 41-99929-9927

Jairton Vidal Canhola