

MC

Marciano Jose da Costa

PESSOAL

Sexo: Masculino

Nascimento: 07/12/1983

CONTATO



Estrada Morro Grande, 1418
Jardim Ísis
CEP: 06719-500
Cotia/SP



vendasdem1@gmail.com



(11) 930931589

IDIOMA

Inglês (Básico)

Espanhol (Básico)

EDUCAÇÃO

CST em Análise e Desenvolvimento de Sistemas

Anhanguera Polo Cotia / SP

De 01/2020 a 06/2022

COMPETÊNCIAS TÉCNICAS

algoritmo; brmodelo; codeblock basico; excel intermediario; linguagem c básico; lucidchart; lógica computacional; modelagem banco de dados; redes básico; sql (banco de dados) básico;

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Ocupação Representante Comercial / Comercial Vendas

Empresa Marciano Representação Comercial

A partir de 10/2012

Representante comercial: Responsável pela comercialização de bens de consumo segmento têxtil, efetuar prospecção e reativação de clientes objetivando o aumento na quantidade vendida com a melhor distribuição e a maior rentabilidade possível nos negócios realizados. Realizar gestão de indicadores e ações de marketing.

Ocupação Analista Júnior / Financeiro/Contas a Pagar/Contas a Receber

Empresa Orbitall S/A

De 07/2009 a 07/2007

Efetuar cobrança contenciosa ativa e receptiva por telemarketing de dividas contraídas em cartões de crédito buscando reduzir as perdas dos clientes da empresa. Elaborar técnicas de cobrança e auxiliar no treinamento de novos colaboradores. Trabalhava em equipe.

Ocupação Supervisor/Coordenador Júnior / Comercial Vendas

Empresa Têxtil Cortilester

De 07/2009 a 08/2010

Supervisionar equipe de representantes comerciais nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Santa Catarina, Paraná, Rio Grande do Sul e nas regiões Norte e Nordeste do Brasil. Atuava com visitas, periódicas e alinhadas para melhor eficiência e produtividade. Identificava os clientes com potencial para propor ações de marketing e divulgação. Visão estratégica para desenvolvimento de produtos. Participava de reuniões semanais com os setores financeiro, logística, PCP, criação, diretoria e Presidência da Empresa. Sempre analisando os indicadores das duas linhas de negócios da empresa. Monitorava os número de clientes ativos, inativos e das prospecções através de relap. Estimulava o representante a desenvolver o pequeno e médio cliente por meio de ações pontuais para a classe de cada cliente. Fazia o acompanhamento em campo do representante, contribuindo para aumento do volume de vendas, analisando o potencial do cliente, da região (prospecção e poder econômico) e do representante de aproveitar e multiplicar as oportunidades, buscando a melhor performance de vendas por linha, gerando assim maior faturamento e distribuição. Ao final de cada dia com o representante aplicava um feedback para posiciona-lo em relação ao que ocorreu de bom e do que pode-se melhorar.

CURSOS ADICIONAIS



TÉCNICAS DE VENDAS
Têxtil Cortilester
De 08/2009 a 10/2009



Técnica de Atendimento ao Cliente
Orbitall
De 10/2008 a 12/2008



Técnicas de cobrança
Orbitall
De 06/2008 a 08/2008