

Contato

alex.fabiano.vix@gmail.com

[www.linkedin.com/in/](http://www.linkedin.com/in/alexfabianovix-bi)

[alexfabianovix-bi](#) (LinkedIn)

Principais competências

Vendas

Negociação

Gestão de relacionamento com o cliente (CRM)

Languages

Inglês médio (1100-1500)

Certifications

Dashboards Profissionais com Microsoft Excel

Honors-Awards

Empresa do Ano

Alex Fabiano Aroucho Santos

Análise de BI

Serra, Espírito Santo, Brasil

Resumo

Trabalho a mais de 10 anos com análises de dados, orientando caminhos e implementando soluções para que os objetivos sejam alcançados. Utilizo ferramentas de análise em 3D que permitem analisar ângulos diferentes de um mesmo desafio, determinando assim as melhores soluções e direcionamento para as empresas.

Experiência

Unimed Vitória

Atendente

março de 2016 - Present (7 anos 4 meses)

Vitória - Espírito Santo

A Unimed Vitória é uma cooperativa que se destaca no mercado pela qualidade no atendimento a seus clientes.

Trabalho na Recepção da Unimed Diagnóstico - Aqui nosso foco é no nosso cliente, seja ele, externo ou interno, trabalhando para atender às necessidades que se apresentam.

PDV Distribuidora Ltda.

Gerente Comercial

abril de 2013 - dezembro de 2014 (1 ano 9 meses)

Serra - ES

Responsável pela gestão das vendas no sul do estado do Espírito Santo, distribuição de cotas, apuração de resultados, treinamento de campo (vendedor / supervisor), direcionamento equipe, reuniões de treinamento, lançamento de produtos, etc.

PDV Distribuidora Ltda

Marketing Intelligence

outubro de 2012 - março de 2013 (6 meses)

Coordenador do setor comercial da empresa.

Market Distribuidora de Alimentos Ltda
Marketing Intelligence
março de 2012 - setembro de 2012 (7 meses)
Civit II - Serra - ES

Ampliação do faturamento da empresa em 25%, no primeiro trimestre de trabalho. Treinamento da força de vendas - através de análises de mercado. Idealizador da 1.ª Convenção da empresa em comemoração aos seus seis anos de mercado.

Dall Orto, Dalvi & Cia Ltda
Administrador de Sistemas Operacionais
novembro de 2008 - maio de 2011 (2 anos 7 meses)
Jardim Limoeiro, Serra, ES, Brasil

- Manutenção de computadores de mesa, servidores, notebooks e check-outs,
- Manutenção em câmeras de vídeo.
- Cabeamento estruturado.
- Reestruturação do horário de trabalho dos funcionários para um melhor atendimento aos clientes
- Conciliação Bancária
- Responsável pelos Cartões de Crédito - interligação, conferência recebimento, etc.
- Treinamento das operadoras de caixa na utilização do programa, treinamento das fiscais para fechamento do sistema financeiro no final do dia, treinamento das fiscais para abertura da loja, treinamento dos funcionários para utilizarem cartões via POS, internet ou telefone.
- Recepção de novos funcionários - treinamento básico sobre o funcionamento do supermercado.

Via Brasil Distribuidora Ltda
Marketing Intelligence
janeiro de 1998 - outubro de 2008 (10 anos 10 meses)
Carapina, Serra, ES, Brasil

- Planejamento Estratégico – Anual - Análise S.W.O.T.
- Análise para criação e divisão das áreas de atuação (segmentação de mercado) de toda a equipe de venda.
- Análise do setor de vendas a nível Gerencial, para tomada de decisões junto à Diretoria.
- Análise de Compras, Vendas e Estoque Médio dos produtos para evitar rompimento na cadeia de distribuição dos mesmos.
- Implantação, treinamento e suporte de Palmtops para a força de vendas.

- Interligação de filiais das empresas para acesso às informações on-line pelos gerentes e diretores.
- Implantação de notebooks para o gerenciamento das informações e melhor tomada de decisões por parte da diretoria, gerencia e supervisão.
- Implantação e treinamento do Skype nas diferentes filiais reduzindo em mais de 40% a utilização da telefonia convencional entre as mesmas.
- Estudo e implantação do uso de telefonia móvel como forma de suporte para a força de vendas.
- Implementação de envio de informações eletrônicas junto às indústrias, para melhor comprovação de resultados.
- Implantação e treinamento da diretoria, gerencia e supervisão para utilização do SAGA – Sistema de gerenciamento avançado, como ferramenta de análise de resultados.
- Criação de campanhas de distribuição x volume para toda equipe de venda, visando motivação e aumento das vendas.
- Criação de promoção de vendas para clientes.

Formação acadêmica

Universidade Estácio de Sá

Bacharelado em Administração, Administração de Empresas · (2017 - 2021)