

## **TAVARES SILVESTRE ASEVEDO**

---

Brasileiro, solteiro, disponível para viagens e mudança de residência.

Rua 1.401 nº 316 apto 1203 - Balneário Camboriú - SC

E-mail tsilvestre1201@hotmail.com | LinkedIn Tavares Silvestre | (47) 21257146 Cel.: (11) 96828-2745

### **OBJETIVO: área comercial**

### **SUMÁRIO PROFISSIONAL:**

17 anos de experiência na área de vendas em empresas de médio e grande porte. Atuação em gestão de equipes comerciais, desde o planejamento da estratégia de captação e fidelização de clientes até o gerenciamento de carteira, comportamentos de mercado, atendimento direto a clientes, treinamentos para vendedores, promotores e televendas.

Prospecção e análise do potencial e perfil dos candidatos a franqueados e representantes. Análise de viabilidade para abertura e acompanhamento na implantação de pontos de vendas de varejo. Gerenciamento da operação para garantir que princípios, normas e procedimentos sejam seguidos conforme determinados pela Empresa, inclusive nos padrões de imagem e operacionais das lojas no varejo.

#### Áreas de Domínio:

- Planejamento da estratégia de vendas, incluindo prospecção e pós-venda;
- Coordenação e treinamento para equipes de vendedores, promotores e televendas, incluindo a gestão do tempo e métodos de trabalho;
- Visitas a clientes de diferentes perfis com objetivo de captação de novos negócios, análise de comportamento de mercado e melhoria da qualidade do atendimento.
- Distribuição e controle de verbas operacionais e administrativas, previsão de custos e investimentos de capital, estudo de viabilidade para abertura de pontos de vendas.
- Definição de metas por região, equipes e individual.

### **TRAJETÓRIA PROFISSIONAL:**

#### **VIVIX Indústria de Vidros Planos | Gerente de Contas e Vendas | de: 11/2015 até: 07/2016**

Indústria produtora de vidros planos, de médio porte, com sede no Estado do Pernambuco e única do setor no país com capital 100% nacional.

Atendimento e gestão de carteira das indústrias beneficiadoras de vidros do interior de São Paulo e do Paraná.

Visitas para expansão de vendas e reforço da marca em Santa Catarina em Órgãos Públicos, Construtoras, Lojas de Varejo e Atacadistas de materiais de Construção e Decoração, Escritórios de arquitetura entre outros.

#### **GEIMED Indústria e Varejo | Gestor Equipe de Vendas | de: 10/2013 até: 11/2015**

Fabricante de materiais médico-hospitalar com operações no Norte do Paraná e Interior de São Paulo. Em 18 meses atingimos cobertura em todas capitais do território Nacional.

Responsável pela expansão do negócio através de contratação, treinamento e gerenciamento de representantes de vendas autônomos.

Visitas pessoais para captação de clientes, negociações, fidelização, fortalecimento da marca em Drogarias, Farmácias, Hospitais, Clínicas, Revendedores, Representantes..

### **NEXTEL Telecomunicações | Executivo Canal Indireto | de: 06/2006 até: 03/2013**

Empresa americana de telefonia móvel e de dados, de grande porte, com cobertura nacional e única no país na tecnologia de rádio transmissão.

Era responsável pelos resultados de vendas e monitoria dos indicadores de desempenho dos *dealers* da Nextel sob meu comando. Prospectava os candidatos a *dealer* com análise de potencial financeiro e de perfil. Coordenava ações de captação e fidelização de clientes, acompanhando vendedores em visitas estratégicas. Desenvolvia e aplicava treinamentos e palestras para vendedores e televendas, além de realizar campanhas promocionais e de incentivo. Garantia que todos os *dealers* atuassem de acordo com os princípios, normas e procedimentos determinados pela Nextel, inclusive nos padrões de imagem e operacionais das lojas no varejo.

### **TELEFONICA | Gerente de Negócios Canais Direto e Indireto | de: 10/2002 até: 05/2006**

Empresa de telecomunicações, com mais de 34.000 colaboradores e considerada uma das maiores do mundo do setor de comunicação, informação e entretenimento.

No canal direto, era responsável pelo atendimento de médias e grandes empresas de diversos segmentos com o objetivo de captação de novos clientes. No canal indireto, respondia por garantir que todos os *dealers* atuassem de acordo com princípios e normas determinadas pela empresa.

### **INTELIG | Gerente de Novos Negócios | de: 12/2000 até: 09/2002**

Empresa brasileira de telecomunicações que atuou entre 2000 e 2010.

Participei do processo de startup da empresa no Brasil, quando respondia pela prospecção de novos clientes no Vale do Paraíba (SP) e em Santa Catarina. Comercializava os serviços de dados, voz e imagem para pessoa jurídica. Coordenava as ações de contratação, treinamento e gestão da equipe de vendedores e dos canais de distribuição (agentes autorizados).

### **COCA-COLA | Consultor de Novos Negócios | de: 11/1999 até: 11/2000**

Integrava a equipe responsável pela implantação de um projeto inovador de instalação de máquinas de refrigerante em condomínios, residências e prédios comerciais.

### **FORMAÇÃO ACADÊMICA E CURSOS EXTRACURRICULARES:**

- MBA em Gestão Empresarial – FGV Fundação Getúlio Vargas – Outubro/2008
- Graduação em Propaganda e Marketing - Universidade Anhembi-Morumbi – Dezembro/2000
- Formação de Coordenadores e Supervisores - Hay Group - 2010
- Produtividade de Pessoal - Instituto Reinaldo Passadori Comunicação Verbal - 2009
- A Arte e a Técnica da Comunicação - Nextel - 2007
- Marketing e Técnicas para Vendas – ESPM - 2007
- Estratégias Comerciais – PUC – 2006

### **OUTROS CONHECIMENTOS E HABILIDADES**

- Domínio de microinformática (excel, word, powerpoint)