

## **Tarles Lemes do Prado**

Brasileiro, Solteiro, 34 anos, 25/06/1982

Endereço

Zircônio 175

Uberlândia- MG

Cel: 55(31) 99740-1554

e-mail: tarlesprado@hotmail.com

RG: 10809478

CPF:05818582639

CNH: 01584778998

Skype: tarles.prado

## **Formação Acadêmica**

- Graduação: Universidade de Uberaba, Publicidade e Propaganda, 2006
- Pós Graduação: PUC Minas, Gestão em Responsabilidade Social Empresarial, 2007
- Gerenciamento de Projetos PMI 2013
- Técnico Eletroeletrônica – Senai 2001/2002

## **Resumo das Qualificações**

- Perfil Empreendedor
- Vendas Hunter high level
- Atento a todo o mercado com foco em novas tecnologias
- Auto Gerenciável
- Sempre estudando e se atualizando
- Altamente Pontual nos compromissos (pontualidade Britânica)
- Ético acima de tudo.
- Quase 10 anos no segmento de frotas
- Mentor de Negócios na Startup – P-sensor – sensores para pneus de caminhões ( Prêmios Truck Pad de inovação no Transporte 2016 e Santander Empreendedorismo 2015)
- Lista de Prospects nível Brasil ( empresas com frotas e posto interno)
- Conhecimentos na plataforma CargoX e Truckpad com 200 mil caminhoneiros cadastrados (conectar caminhoneiro autônomos e realiza a logística reversa)
- Lista de Prospects no segmento de frotas nível Brasil
- Interesse futuro para região do Triângulo Mineiro – Uberlândia ( Uma das Capitais da Logística) Região de nascimento.
- Conhecimento in loco das principais regiões de Transporte como: Cuiabá, Rondonópolis, Jundiá, Paulínia, Ribeirão Preto, São José do Rio Preto, Uberaba e Uberlândia, Rio Verde-GO e Quirinópolis, Curitiba, Guarapuava e São José dos Pinhais.
- Atuando desenvolvimento de APP para conectar caminhões tanques ( frete) distribuidora de combustíveis a postos comerciais;
- Interesse para cargos auto gerenciáveis ou home Office ( flexível)
- Conhecimentos de todos sistemas para gestão de frotas ou combustíveis do mercado

## **Experiência Profissional**

### **Unidata Automação – (2014 – 2017 jan;) – Ex Empresa de tecnologia com Sistema de Software e Hardware para segmento de controle de combustíveis para grandes frotas. Belo horizonte-MG**

Cargo: (Executivo de Vendas)

#### **Principais responsabilidades:**

- \*Geração Leads ( revistas de transportes, notícias do segmento, empresas associadas a sindicatos) Prática exclusiva minha, disseminada no setor.
- \* Qualificação dos Leads (prospects, suspects etc)
- \* Telemarketing Ativo e Receptivo
- \*Inserção e Acompanhamento pelo CRM ( \*Nectar , Hubspot ou Sales Force )
- \*Levantamento do 0 para R\$ 20 milhões em propostas
- \* Levantamento Técnico do Escopo do cliente
- \* Preenchimento do formulário para elaboração da proposta e encaminhamento a equipe responsável por propostas e aprovação a diretoria comercial para o envio .
- \*Contato constante com assessores Comerciais Ipiranga ( indicação a clientes Ipiranga)
- \* Foco no mercado B2B com frota e posto interno de combustíveis
- \* Follow up via telemarketing ativo, e-mails.
- \* Apresentação a níveis de gerência, gestor de frotas, suprimentos/compras e diretoria
- \* Inserção da Unidata para licitação do grupo Comporte Constantino GOL, para 60 empresas de ônibus espalhada pelo Brasil com valor aproximado de R\$ 10 milhões ( licitação paralisada pela crise econômica)
- \*Programação de Rotas: Agendamento de 3 prospects dentro da região levantada, levantamento das despesas necessárias, encaminhada para o financeiro realizar a recarga antes da data da viagem ( custos, passagens aéreas, hospedagens, carro alugado, alimentação e combustíveis) Prestação de Contas com NF.

#### **Projetos ou Venda**

- \*Trasimão ( viação Urbana )
- \* Mahnic logística

Motivo de saída:Vendas Reduzidas, Corte de custos e economia.

### **Ionics Representante Ébano TI – (2012 – 2013) – Ex: Segmento automação para controle de abastecimento de frotas ( Araxá-MG)**

Cargo: (Gerente Comercial)

- \*Geração Leads ( revistas de transportes, notícias do segmento, empresas associadas a sindicatos) Prática exclusiva minha, disseminada no setor.
- \* Qualificação dos Leads (prospects, suspects etc)
- \* Telemarketing Ativo e Receptivo
- \*Inserção e Acompanhamento pelo CRM
- \*Levantamento do 0 para R\$ 10 milhões em propostas
- \* Levantamento Técnico do Escopo do cliente
- \* Preenchimento do formulário para elaboração da proposta e encaminhamento a equipe responsável por propostas e aprovação a diretoria comercial para o envio .
- \*Contato constante com assessores Comerciais Ipiranga ( indicação a clientes Ipiranga)
- \* Foco no mercado B2B com frota e posto interno de combustíveis

- \* Follow up via telemarketing ativo, e-mails.
- \* Apresentação a níveis de gerência, gestor de frotas, suprimentos/compras e diretoria
- \*Programação de Rotas: Agendamento de 3 prospects dentro da região levantada, levantamento das despesas necessárias, encaminhada para o financeiro realizar a recarga antes da data da viagem ( custos, passagens aéreas, hospedagens, carro alugado, alimentação e combustíveis) Prestação de Contas com NF.

#### **Participação em Projetos e Venda:**

##### **\*Grupo Coruripe ( 3 Usinas )**

- \* Fiat Automóveis
- \*LGA Mineração
- \*Usina Cerradão
- \*Licitação para Combustíveis do estado de MG
- \*Licitação para Combustíveis estado de AM
- \*Usina Bambuí
- \* Grupo Olival Tenório
- \* Grupo São Martinho ( 3 usinas )

**Motivo de saída: viagem para exterior**

#### **FACHHINI SA – (2010 – 2012) – Ex Indústria para segmento de Implementos Rodoviários. (Filial Ribeirão Preto)**

**Cargo: (Vendedor de Serviços)**

#### **Principais responsabilidades:**

- \*Manutençãoe Ampliação da Carteira,
- \*Visitas para ampliação de compra do leque de produtos
- \*Vendas ativas e receptivas em atacado de acessórios para caminhões; como rodas, tambor de freios, lanternas, parabarros etc.
- \* Atendimento para revisões de garantias
- \* Orçamento para serviços como perca total do veículos, batidas etc.
- Atendimento as contas: Pepsico, Rodonaves, Cerveja Crystal, Ambev, Coca Cola, empresas de logístico geral etc.
- \*Acompanhamento junto ao mecânico para casos de pane em caminhões em garantia na região de Ribeirão Preto.

**Motivo de saída: Oportunidade de Cargo Melhor**

#### **Ionics Representante Implantec – (2008 – 2010) – Ex: Segmento automação para controle de abastecimento de frotas (Ribeirão Preto-SP)**

Cargo: (Técnico de Campo e Comercial)

**Principais responsabilidades:**

- \*Instalação Técnica Start do projeto adquirido pelo cliente;
- \*Reunião com os stakeholders do projeto
- \* Lista de Frotas para instalação dos veículos ( embarcados)
- \* Projetos com duração de 1 mês a 3 meses a depender do escopo do cliente
- \* Apontamento diário das fases do projeto e equipamentos instalados
- \*Cadastro no sistema dos equipamentos como números de série e tags
- \* Interação com inúmeras áreas dentro do cliente ( gerente do posto, frentistas, TI, suprimentos, compra, gestor de frotas etc.
- \* Treinamento e Acompanhamento dos usuários no sistema
- \* Prospecção Comercial para Posto de Combustíveis externo

**Participação em Projetos:**

- \*Grupo Bunge ( 6 Usinas )
- \*Grupo Equipav atual Renuka do Brasil
- \* CESAC Hidrelétrica Santo Antônio – Rio Madeira-RO ( Odebrecht e Andrade e Gutierrez)
- \*Concreserv
- \* Grupo CBAA
- \* Grupo Moreno

**Motivo de saída: Interesse na atuação somente Comercial**

**Idiomas**

- (Inglês - intermediário)NZCIOS New Zealand Institute of Studies
- Trabalho Temporário Di Maré Restaurante, captação de clientes
- Locação de quartos temporário a estrangeiros em viagens pelo país

**Cursos**

- Google Adwords 2017/18
- Negociação Avançada – PUC Minas 2017
- Criação de Startups – USP ( em andamento ) Núcleo de Empreendedorismo da USP
- Sales Prospecting 2017
- Social CRM fundamentals 2017
- Office
- E-commerce
- Automação de Marketing
- Atendimento ao cliente – FGV
- Livros recentes: Como o Google Funciona e Sonho Grande de Jorge Paulo Lemann

## **Pacote de Remuneração Atual**

FORMA DE CONTRATAÇÃO	CLT
SALÁRIO FIXO	R\$ 4500
BÔNUS	Comissão 3%
POSSUI ILP (INCENTIVO DE LONGO PRAZO)? EM CASO POSITIVO, QUAL?	não
BENEFÍCIOS (DETALHAR)	Plano de Saúde, Carro da empresa, notebook, celular corporativo, Seguro de Vida, Vale Combustível, Vale Refeição..
PREVIDÊNCIA PRIVADA? QUAL O PERCENTUAL SOBRE REMUNERAÇÃO FIXA?	não
PRETENSÃO SALARIAL	R\$ 4 a 5 mil + Benefícios

## **Referências Profissionais**

- Juliano Pereira 34-9164-9154
- Waschington Luis 34-9813-8543
- Daniel Leonardo 31-8344-6129