

Curriculo Profissional



- **Dados Pessoais:**

- **Nome:** Gilmar Matias dos Santos, Idade: 50 anos, Casado.
 - **Endereço:** Rua Fernão Dias Paes Leme, 596 – Vila Maceno.
 - **Cidade:** São José do Rio Preto – SP. **CEP:** 15060-130
 - **Fones:** (17)3301-3496 / 98828-2200 / (19)99738-2045 – WhatsApp.
 - **Email:** gilmarmathyassantos@gmail.com
 - **CNH:** Categoria “C”.
-

- **Apresentação:**

Profissional de vendas determinado com experiência de 27 anos no setor comercial, sempre atuando com diversos produtos e serviços de conceituadas empresas de vários seguimentos do mercado. Pró-ativo e atualizado com as novas tecnologias e suporte de vendas, trabalhei como Supervisor de Vendas e Gerente Comercial no seguimento de Alimentos e Iluminação Led, desenvolvendo equipes de venda, promoção e degustação de produtos industrializados. Atuante na Região Sudeste, possuo excelente conhecimento de campo na Capital e Interior do Estado de São Paulo, Minas Gerais e Mato Grosso do Sul. Experiência na apresentação e introdução de novos produtos nos mais variados seguimentos do mercado, entre eles se destacam: Equipamentos para Supermercados; Luminárias Led; Alimentício; Automotivo; Lubrificantes; Construção Civil e Autopeças. Apto a desenvolver a função de administração de equipe de vendas (representantes) com foco na busca de resultados e cumprimento de metas. Possuo total disponibilidade para trabalhar viajando ou até trabalhar em outra Cidade ou Estado.

- **Área Pretendida:** Comercial – Vendas.

- **Cargo e Objetivo:** Vendedor Externo / Consultor Técnico de Vendas.

- **Escolaridade e Cursos extracurriculares:**

- Superior em Administração de Empresas (Unicesumar-PR /Cursando).
 - Superior Tecnólogo em Gestão Comercial (Unicesumar-PR.).
 - Técnico em Marketing e Vendas: SENAC – SP.
 - Informática: Internet, Windows, Word, Excel, Corel e Power Point: Microcamp – SP.
 - Planejamento e Administração Comercial: SEBRAE – SP.
-

- **Experiência Profissional:**

- * **Empresa Atual:** Start Led Comércio e Representação de Luminárias Led Ltda.

- **Diretora:** Ana Lúcia

- **Cargo:** Consultor Técnico de Vendas – Desde Setembro-2015

- **Função:** Prospecção e visitação à clientes do seguimento de Supermercados; Postos de Combustíveis; Shoppings e Indústrias, para apresentação dos produtos comercializados pela empresa, desenvolvendo projetos de Layout e Luminotécnicos para detalhamento da economia alcançada com a iluminação LED, elaboração e apresentação de orçamentos técnicos. Organização da equipe de vendas (parceiros comerciais) na região de atuação e mapeamento de clientes em potencial. Área de atuação: Todo interior do Estado de São Paulo; Triângulo Mineiro – MG e Leste de Mato Grosso do Sul.

- * **Última Empresa:** IMF-LINCE Indústrias Metalúrgicas Fabrão Ltda.

- **Gerente:** Sr. Alcir.

- **Cargo:** Representante Comercial – Agosto-2012/Setembro-2015

- **Função:** Prospecção, atendimento e venda de equipamentos e instalações comerciais para Supermercados; Hortifrúti e Mercarias. Atendimento a novos clientes e carteira de clientes existentes. Visitação técnica nas lojas, propondo melhoras de exposição e armazenagem de produtos. Elaboração de Layout e Orçamentos Técnicos. Região de atuação DDD19 (Campinas e Região).

- * **Antepenúltima Empresa:** Pró Suco Indústria e Comércio Ltda.

- **Gerente de Vendas:** Sr. Dair Lima

- **Cargo:** Vendedor Externo / Supervisor de Vendas – Outubro-2003/Maio-2012.

- **Função:** Apresentação de propostas e introdução do Refresco em Pó (Frushy) nos principais clientes do seguimento alimentício: Atacados, Distribuidores e Supermercados. Gerenciamento e organização das Equipes de Vendas de nossos distribuidores. Elaboração, Organização e Coordenação de campanhas promocionais e estratégias de marketing voltadas ao consumidor final. Atuante no interior do Estado de São Paulo (todas as regiões).

- * **Antepenúltima Empresa:** Indústria Alfatest S/A.

- **Diretor:** Sr. Paulo Eduardo / Depto. Treinamento.

- **Cargo:** Vendedor Técnico – Setembro/1996 à Dezembro/1998.

- **Função:** Atuei como vendedor técnico de cursos e treinamentos automotivos, meu trabalho consistia em organizar o departamento de treinamento técnico da empresa, prospectando mecânicos e interessados em realizar cursos de treinamento automotivo: Injeção Eletrônica; Análise de Gases; Multímetro Automotivo; Freios ABS; Ar-Condicionado. Posteriormente comecei a vender e efetuar a entrega técnica dos equipamentos negociados. Eu organizava turmas para cursos internos e externos (várias cidades do Estado de São Paulo), montava agenda para os técnicos que ministravam os cursos.