

Ronaldo Fernandes Rodriguez

Estado Civil: Casado

Nacionalidade: Brasileiro

Data de Nascimento: 09/06/1980

Endereço: Parque Jaçatuba - Santo André – SP CEP: 09291-020

Telefones: (11) 2534.1364 - CEL. (11) 9.6448.0611 - TIM / (11) 9.5710.9055 - VIVO

E-mail: ronaldofrodriguez@hotmail.com

Pretensão salarial R\$3.000,00

Objetivo:

Vendedor técnico, Supervisor de equipe, Gerente Comercial, Executivo de negócios Técnicos, Supervisor de Merchandising.

- ❖ Ronaldo Rodriguez um profissional empreendedor, criativo e com habilidades para lidar com ambientes não favoráveis, buscando sempre atribuições para o sucesso e crescimento da empresa, com vasta experiência em diversos seguimentos produtos e serviços, Nível de atuação: Gerência, Supervisão e Vendas Técnicas na área Comercial, formação Superior Completo e MBA, Atribuições técnicas: Treinamento da equipe comercial, Conhecer e manter relacionamento com o mercado; Gerenciar equipe de vendas em todo processo de prospecção e organizar e realizar visitas; Criar demanda alavancando as necessidades dos clientes, a fim de realizar vendas; Criar roteiro e plano de visitas; Comprometimento com as metas de vendas e tomar ações de melhorias e fidelização de clientes; Negociação e fechamento de negócios; Prestar serviços de campo que permitam manter as vendas conquistadas; Elaboração e execução de Treinamentos, palestras técnicas para os colaboradores e clientes e avaliando os pontos a serem melhorados e continuamente, buscando resultados mais expressivos.

Histórico Profissional:

- **Midia8Book** - Propaganda Digital - mídia indoor – Gerente e Consultoria Técnica, para venda de espaços de divulgação em Painel eletrônico, TV'S em comércios e mídia indoor para empresas alem de Treinamento de equipe comercial, Foco no cliente interno e externo, formas de atendimento e tratativas ao telefone, e-mail e presencial, fechamento de proposta, pós-venda, envio de relatório, follow-up, propondo soluções e resultados operacionais. **Período de - 02/2015 a 06/2016 – 01 ano 06 meses.**
- **REDEINBUS** - Monitoramento e Propaganda em ônibus da região do Grande ABC e Guarulhos. Minhas atribuições, venda Técnicas de espaços de divulgação em Painel eletrônico, TV'S em ônibus, Adesivo Busdoor e Indoor com Foco no cliente potencial, prospecção em vendas presenciais media de 15 visitas dias, telefone, e-mail, fechamento de proposta, pós-venda, envio de relatório, follow-up, acompanhamento de propostas. **Período de - 09/2014 a 12/2015 - 01 ano e 03 meses.**
- **Consultoria Hoteleira R&R** - Treinamento de equipe comercial e equipe de vendas de A&B, atendimento ao cliente, Foco no cliente interno e externo, treinamento de equipe, Gerenciamento operacional, formas de atendimento ao telefone, e-mail, fechamento de proposta, pós-venda, envio de relatório, follow-up, acompanhamento de propostas, propondo soluções e resultados operacionais, sociais e ambientais para o cliente, agindo de acordo com diversas variáveis que envolvem o fluxo da organização, onde em meu consentimento Hotelaria é mais que uma profissão e uma prestação de serviço que proporciona o encantamento do cliente do inicio ao fim conseguindo também abranger qualquer seguimento. **Período de 2013 a 2014 – 01 ano.**
- **Phoenix Café** localizada em São Caetano do sul-SP, Gerente geral, minhas atribuições acompanhamento pelas normas da vigilância sanitária, formação de custo e preços de Produtos A & B e demais serviços, fluxo de caixa, fornecedores, controle de estoque, contratação e treinamento de

mão de obra, atendimento e serviço ao público habilidades na manipulação de drinks, coquetéis, lanches assim entendendo bem o funcionamento do mesmo. **Período de 2010 a 2012 - 02 anos.**

- **Empresa Grupo Saúde e Vida** em São Bernardo do Campo – SP como Palestrante e Supervisor de equipe, ministrando palestras sobre saúde bucal média de 08 palestras por dia, higienização e venda Técnica de materiais odontológicos, envio de relatório, follow-up e fechamento de venda, ministradas em escolas, empresas, hospitais. **Período de 2007 a 2009 - 01 ano e 07 meses salário fixo + comissão, VR - ajuda de custo .**
- **Empresa OUT** - Propaganda e Merchandising em São Paulo – SP como Agente de Vendas técnicas e Coordenador de equipe de promotores diretos e indiretos, representação comercial e venda direta, com destaque nas atividades: Seleção e Treinamento de promotores, elaboração de roteiros média de 12 visitas por dia, pesquisa de preço de mercado, Atuação direta dentro do PDV e cliente externos, follow-up - Levantamento e análise de relatórios baseados nos dados apurados do dia, cadastro de novos clientes, e fechamento. demonstrando e apresentando produtos como Colgate e Oral – B apresentando produtos da linha profissional de Higiene Bucal, Produtos da P&G, no setor de A&B apresentando Drinks energéticos, bebidas finas em bares e restaurantes. **Período de 2005 a 2007 - 02 anos e 03 meses, Salário fixo + comissão por resultado, VR, Ajuda de combustível.**
- **Empresa Pousada De Maria Flats** localizada no litoral sul de São Paulo, Gerente operacional, responsável direto do setor de reserva, divulgação, check- list, check – in, check- out, formação de custo e preços de venda das diárias, A & B e demais serviços, fluxo de caixa, fornecedores, controle de estoque, contratação e treinamento de mão de obra, participação efetiva dos compromissos, sempre Contribui com idéias e sugestões e atuar com foco na excelência operacional e na gestão de pessoas assim compartilhando boas práticas, Realizando cotações com os fornecedores, Conhecimento das normas técnicas e regulamentações relacionadas a higiene sanitária, treinamento para os funcionários com relação ao atendimento e serviços prestados, adoto um estilo "presente e democrático", e ao mesmo tempo com o cumprimento das tarefas. **Período de 2000 a 2009 - 09 anos.**

Formação Acadêmica:

- ✓ MBA – Gestão de Pessoas - na Universidade do Grande ABC - Anhangüera em Santo André - SP. 2013 a 2014.
- ✓ Graduado em Hotelaria - pela Universidade do Grande ABC em Santo André - SP. Período de 2002 a 2004.
- ✓ Técnico em Turismo, Marketing, Administração - graduado pela escola técnica UNIPRO em Santo André - SP. Período de 2000 a 2001

Cursos e experiências adicionais:

Conhecimento em informática, Windows, Word, Excel, PowerPoint, CorelDraw X7, internet, Mídia Social.

Curso Unipro: Formação de líderes - Desenvolva as habilidades que permitirão você obter os melhores resultados da sua equipe. Carga horária 80 horas ano 2009.

Curso Unipro: Formas de vendas e negociação, Técnicas, Metas e Resultados. Carga horária 80 horas ano 2012.

Curso SEBRAE: Oratória aprenda falar em público – carga Horária de 15 horas ano de 2008.

Cursos SEBRAE: Atendimento ao Público - Carga Horária de 15 horas ano de 2006.

Cursos SEBRAE: Atendimento ao Telefone - Carga Horária de 15 horas ano de 2006.

Cursos SEBRAE: Atendimento ao Balcão - Carga Horária de 15 horas ano de 2005.

Cursos SEBRAE: Formas e maneiras de fidelizar seu cliente - Carga Horária de 15 horas ano de 2005.