

Vinícius Pereira Rodrigues

Brasileiro

25 anos

Solteiro

Endereço: Rua Cândido Ramos, nº 237, Ed. Angeli, ap. 101. Capoeiras, Florianópolis-SC

Tel.: (48) 9908 7255

Email: p.rodrigues.vinicius@gmail.com

LinkedIn: <https://br.linkedin.com/in/viniciusprodrigues>

Engenheiro químico formado em dezembro de 2013, na UFSC, com interesse em atuar na área técnica/comercial. Atualmente trabalha como Coordenador de Vendas Industriais na empresa WEG Tintas LTDA, coordenando carteira de clientes e representantes, atuando em negociações e cotações técnicas, indicações de produtos e abertura de novos clientes.

Formação Acadêmica

Graduação em Engenharia Química;

Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC;

Período: 2008 - 2013.

Idiomas

Português - fluente;

Inglês - avançado.

Informática

Microsoft Excel;

Microsoft Word;

SAP;

Internet.

Cursos

.Marketing de Conteúdo, certificação Rock Content;

.Excel Avançado, WEG Tintas;

.Comunicação Eficaz na Empresa, WEG Tintas.

Experiências Profissionais

.WEG Tintas LTDA.

Fevereiro/2014 - Atual

Empresa química do Grupo WEG Indústrias. Multinacional brasileira atuante no mercado de tintas industriais líquidas, em pó e vernizes eletroisolantes.

Coordenador de Vendas Industriais

.Coordenação de carteira de clientes/representantes das seguintes regiões:

.Serra Gaúcha, região que apresenta o 4ª maior faturamento da WEG Tintas;

.Interior e Norte do Paraná, região que apresenta o maior faturamento da WEG Tintas;

.Bahia, onde foi desenvolvido um trabalho em conjunto com o representante que aumentou o faturamento em aproximadamente 50%;

.Cotações técnicas e indicações de produto;

.Negociação e desenvolvimento de novos clientes;

.Desenvolvimento de novos produtos em conjunto com laboratório, de acordo com as necessidades do mercado;

.Facilitador de vendas: criação e atualização das normas do setor, bem como das TLTs (Treinamento em Local de Trabalho). Participação de auditorias internas e externas.

.WEG Tintas LTDA.

Setembro/2013 - Fevereiro/2014

Estagiário

.Treinamento nos diversos setores da empresa;

.Treinamento aprofundado na seção de vendas técnicas e sistema SAP;

.Coordenação de pequena carteira de clientes;

.Participação em projeto de desenvolvimento de um novo produto;

.Elaboração de relatório mensal de acompanhamento de estoque.