

Luís Fernando Vieira

Dados Pessoais:

Nome: Luís Fernando Vieira

Data de Nascimento: 19/01/1988

Local de Nascimento: Lages – SC

Idade: 28 anos

Sexo: Masculino

Estado civil: Solteiro

Endereço: R: 2550, Ed. San Carlos, N° 403 – APTO 301

Cidade: Balneário Camboriú

Fone: (047) 9938-6856

E-mail: luisfernandovieira3@gmail.com

Documentos:

CNH: A , B

Situação Educacional:

Curso: Ensino superior completo – Comércio Exterior - Univali

Situação Profissional:

➤ **ROYAL BUSINESS REPRESENTAÇÕES (04/2014 – 05/2016)**

Gerente Comercial: Responsável pela representação das empresas abaixo no estado de Santa Catarina, atendendo grandes contas e gerenciando a atuação dos distribuidores na região, atuando nos canais: Varejo, Atacado e Distribuição, dando suporte e consultoria para outras empresas e indústrias, como estruturação da política comercial, formação de tabela de preço para os canais de atuação, e abertura de alguns distribuidores para que atuem como broker dessa empresa.

- * Kobber Alimentos Ltda.
- * Sabor Vital Ltda.
- * Gourmet Haus Com. Prod. Alim. Ltda.
- * Efx Importação e Comércio Ltda.
- * Cooler Master Brasil.

➤ **EFX IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO (09/2014 – 07/2015)**

Consultoria Comercial, Supervisor de Vendas: Responsável pelo mapeamento e desenvolvimento dos distribuidores (Brokers) parceiros no estado de SC e RS, mapeando as regiões de atuação de cada distribuidora, prestando total suporte à equipe de vendas de cada distribuidora, supervisionando junto aos distribuidores parceiros a atuação dos seus vendedores e a positividade de mercado e produtos comercializados pela EFX.

Garantindo o treinamento de cada equipe, e o posicionamento ideal de cada produto no PDV.

➤ **VMLOG LOGÍSTICA INTERNACIONAL (10/2013 – 04/2014)**

Assistente de Importação, Comercial: Meu início na VMLOG foi no setor de importação, sendo responsável pelos lançamentos de informações no SISCARGA, desconsolidação de CE Mercante entre outras atividades pertinentes ao setor.

Logo veio uma promoção para ser comercial, responsável pela prospecção de novos clientes nos estados de RS, SC e SP.

- * Cotações c/ Parceiros Internacionais.
- * Cotações c/ Armadores.
- * Prospecção de Novos Clientes.
- * Apresentação de Propostas aos Clientes.

➤ **PROIMPORT BRASIL S.A (05/2011 – 09/2013)**

Comex, Trade Finance, Gestor Comercial: Meu início na Proimport foi no Setor Comércio Exterior, onde desempenhava as seguintes tarefas: Programação de carregamentos, embarque, pré-embarque, instrução de registro, conferência de DI, conferência de documentos, confecção de LI, entre outras atividades pertinentes ao comex.

Sendo promovido para o Setor Trade Finance, desempenhando as seguintes tarefas: Responsável por todo o fechamento dos câmbios de processos próprios da Proimport, tanto dos câmbios de clientes, análise do mercado financeiro prevendo o melhor momento para realizar o fechamento dos câmbios, abertura e gerenciamento de carta de crédito e FINIMP.

Após um período de grande conhecimento veio outra promoção para Gestor Comercial, sendo responsável por gerir os segmentos de informática e utensílios domésticos, realizando o gerenciamento de mais de 30 representantes, análise de compra e reposição de estoque, análise de vendas, formação de metas, formação de preço de venda, ações em PDV junto a representantes, análise de DRE, entre outras atividades pertinentes à área comercial e administrativa.

- * Gestão interna das operações de informática e utilidades domésticas.
- * Gestão de compras internacionais das duas linhas.
- * Gestão financeira das duas operações.
- * Compra de materiais
- * Corte de custos
- * Controle de estoque
- * Contato direto com fornecedor que possui escritório no Brasil.
- * Conferências para tratar de assuntos estratégicos/operacionais.
- * Recepção e acompanhamento em viagens à São Paulo (Reuniões/Eventos)
- * Recepção e acompanhamento na Proimport (Reuniões/Entretenimento).
- * Desenvolvimento de estratégias.
- * Vendas.
- * Clientes em potencial.
- * Praças de atuação.
- * Criação de metas de vendas.
- * Definição da praça dos representantes.
- * Contato direto com representantes e clientes da operação.
- * Resolução de problemas com principais clientes (Grandes contas).
- * Reuniões com clientes.
- * Total de 30 representantes.
- * Formação de preço de venda das duas linhas.

Cursos:

- * Paex (Parceiros Para a Excelência) – Fundação Dom Cabral
- * Curso básico de como usar a ferramenta B.I.
- * Curso de Análise de Vendas.
- * Curso de Como Estruturar o Cenário Comercial.
- * Curso de Formação de Preço.

Observações:

Profissional pró-ativo, dinâmico e comunicativo, de sólida formação acadêmica e cultural.

Possuo caráter prático e racional das situações, com foco em meta e objetivos. Excelente performance em projetos ligados ao desenvolvimento de novos negócios, mercados e produtos. Experiência em gerenciamento e estruturação de equipes de vendas, interna e externa.