

## CURRICULUM VITAE

### **Carlos Georg Michel**

Com vinte anos de experiência em vendas e representações de vários produtos (PNEUMÁTICOS, HIDRÁULICA, ELÉTRICOS E ALIMENTOS) para indústrias e comércio em geral. Venda de equipamentos para construção na linha leve e pesada, com vários cursos em equipamentos, vendas e gestão de pessoal pelas empresas:

SHUERMANN, DISTLÊ, ENGELETRIC, LINCK VOLVO, CLARK, SHARK MAQUINAS, PRÓTON PRIMUS (MÜLLER), NEW HOLLAND VAL/PAX DO BRASIL ENTRE OUTRAS.

**Formação** ● 2º Grau completo em administração de empresas, com conhecimentos de Gestão de Pessoal, Contabilidade, Rotinas de processos de produção e Financeiros.

- Conhecimento Básico em Informática (Windows, Office).
- Conhecimento Básico nas línguas Inglês e Alemão.
- Cursos complementares: Vendas de Alto impacto pela NCM, Transmissões Clark, Seminário de Filtragem de Óleo Diesel pela HORUS SERRA, Curso de Aprimoramento e Técnicas de Vendas Pela LINCK, Conhecimento de Produtos e Mecânica Básica pela VOLVO Equipamentos, entre vários outros cursos.

**Experiência** ● 1993-1998 – **Linck Maquinas e Equipamentos para Construção.**

Atuando com venda de máquinas para construção das marcas Michigan Volvo, Maxion, Skidders Timber Jack, Britadores Faço e Empilhadeiras Clark. Atuando na região norte de Santa Catarina. Atendendo empreiteiros de grande e médio porte, Indústrias em geral e Órgãos Públicos.

● 1999-2002 – **Representante Comercial (SHUERMANN, FRITZKE).**

Atuando com representação de equipamentos industriais pneumático, hidráulicos lubrificantes e material elétrico entre outros no Estado de Santa Catarina.

● 2002-2004 – **Engeltronic Engenharia Comércio e Representação.**

Atuando como comprador de material elétrico, atendimento a clientes entre outros no Estado de Santa Catarina.

● **2005-2009 – Shark Máquinas.**

Atuando com vendas de peças e serviços da marca Fiat Allis e New Holland na região Sul do Estado de Santa Catarina.

● Em Janeiro de 2007 passei a vendedor de Equipamentos da marca New Holland e Próton Müller na região do Vale do Itajaí e parte do Litoral Catarinense onde alcancei a marca de 73 Equipamentos vendidos neste ano, atendendo os empreiteiros de pequeno. Médio e grande porte e Órgãos Públicos.

● Em Março de 2008 passei a Supervisor de Vendas atuando em todo O Estado Catarinense supervisionando 05 vendedores onde houve Um aumento significativo nas vendas, fechamos o ano com número. Expressivo em relação ao ano anterior.

● Em Fevereiro de 2009 fui convidado a assumir a gerência da filial de Araucária no Estado do Paraná, Gerenciando 63 funcionários entre Vendedores de equipamentos, peças e serviços, oficina e Administrativo, onde consegui incrementar a posição no mercado do Paraná na marca de 20% contra 13,5% do ano anterior ficando em 2º lugar neste segmento.

● Em Janeiro de 2010 fui convidado pela VAL/PAX do Brasil a assumir a gerência nacional de vendas, Gerenciando 40 distribuidores e quatro gerentes regionais atuando em todo território nacional.

● Em 26 de Junho de 2013 fui convidado pela Wee Agencia Brasil a assumir a Diretoria comercial desta empresa.

● Em 05 de Maio de 2014 fui contratado pela Macromaq Equipamentos Ltda. Distribuidora da marca JCB equipamentos, como consultor de vendas no estado de Santa Catarina onde estou até o momento.

Desta forma acima apresento minhas experiências profissionais para suas análises e futuros contatos.

**DADOS ADICIONAIS:**

Endereço: Rua Wiliam Otto Nack, 147

CEP. 88.375-000 Navegantes-Sc.

E-mail: cgeorgemichel@gmail.com

**Fone: (47)3065-4566 (47)9601-3754** Data de Nascimento: 12/05/1967

RG: 1.722.467

Carteira de Motorista: 04140720753 categoria: AC