

# RODRIGO APARECIDO CARINHENA

Brasileiro, 37 anos, Casado, 1 Filho

---

CPF (BRA) (BR) 028.213.689-41

RUA PEDRO MENDES LOPES , 1281 SUMARE 87720-000 Paranavaí Paraná Brasil

[rodcarinhena@gmail.com](mailto:rodcarinhena@gmail.com)

(44) 34243115

(44) 997004304

 <https://www.linkedin.com/in/rodrigo-carinhena-a57673109>

 [https://www.facebook.com/app\\_scoped\\_user\\_id/869703639767696/](https://www.facebook.com/app_scoped_user_id/869703639767696/)

## Objetivo

ÁREA COMERCIAL / RECURSOS HUMANOS / ADMINISTRATIVO / FINANCEIRO

## Resumo profissional

Atuo na área comercial desde 2010 , atuando na área financeira e industrial , com ênfase em prospecção de novos parceiros e expansão de marca pelo território nacional , atualmente coordeno a carteira de clientes , representantes e desenvolvo com sucesso um projeto de prospecção e engajamento de novos clientes nos estados do Mato Grosso do Sul , Mato Grosso , Rondonia , Acre , Rondonia e Amazonas. , não tenho medo de novos desafios , sou resiliente e focado em objetivos e metas traçadas , acredito que uma equipe coesa é a chave do sucesso para aumento de resultados .

## Formação

### Escolaridade

Pós-graduação no nível Especialização

### Pós-Graduação - MBA

MBA - RH E GESTÃO DE TALENTOS, CESUMAR - MARINGÁ.

(Março de 2006) - Concluído

### Graduação

BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS, UNESPAR - PARANAVAI.

(Março de 2004) - Concluído

## Idioma

### Leitura

### Escrita

### Conversação

Português:



## Histórico profissional

### Passafaro Soluções em Armazenamentos

Coordenador Comercial desde Outubro/2016

Coordenar comercialmente as ações da Passafaro na área atendimento a clientes , representantes comerciais , indicadores e prospecção e expansão nos estados do Mato Grosso do Sul , Mato Grosso , Rondonia , Acre e Rondonia. Responsável pelos resultados comerciais da empresa.Tendo como principais funções: planejar, orientar, dirigir e controlar toda a área comercial. Desenvolver as estratégias comerciais a fim de que os objetivos de vendas sejam atingidos; preparar a estrutura comercial adequada para cada região. Liderar, motivar e desenvolver a equipe, levando-a a se comprometer e caminhar para que os objetivos e as ações estabelecidas no planejamento estratégico sejam cumpridos; acompanhar, controlar e analisar todas as ações do corpo comercial, orientando e efetuando as correções necessárias, a fim de que as metas sejam cumpridas.

### Passafaro Solucoes em Armazenamento

Coordenador Comercial desde Novembro/2001

Coordenar comercialmente as ações da Passafaro na área atendimento a clientes , representantes comerciais e prospecção e expansão nos estados do Mato Grosso do Sul e Mato Grosso . Responsável pelos resultados comerciais da empresa.Tendo como principais funções: planejar, orientar, dirigir e controlar toda a área comercial. Desenvolver as estratégias comerciais a fim de que os objetivos de vendas sejam atingidos; preparar a estrutura comercial adequada para cada região. Liderar, motivar e desenvolver a equipe, levando-a a se comprometer e caminhar para que os objetivos e as ações estabelecidas no planejamento estratégico sejam cumpridos; acompanhar, controlar e analisar todas as ações do corpo comercial, orientando e efetuando as correções necessárias, a fim de que as metas sejam cumpridas.

### WQ PROMOTORA

GESTOR - de Março/2014 a Dezembro/2015

Gestor de uma pequena promotora de credito consignado no noroeste do Parana atuei com prospecção de novos parceiros e fomentos dos atuais , coordenava uma equipe de 4 funcionários e geria a empresa desde sua área administrativa quanto a comercial .

### FLAMEX PROMOTORA

SUPERVISOR COMERCIAL - de Fevereiro/2012 a Março/2014

Atuei como Supervisor Comercial na linha de créditos consignados e produtos bancários em geral

durante 2 anos , na região Noroeste do Paraná , Sudoeste do Paraná com prospecção de novos parceiros e fomento dos atuais . Implantei e fui responsável pela gestão da a filial de Campo Grande , MS e Também todo o Estado do Mato Grosso do sul , atuando com prospecção de novos parceiros e fomento dos atuais alcançando excelentes resultados .

## **CREDISUL PROMOTORA**

SUPERVISOR COMERCIAL - de Maio/2010 a Janeiro/2012

Atividades Desenvolvidas: Atuei como Supervisor Comercial na linha de créditos consignados e produtos bancários durante 2 anos , na região Norte e Noroeste do Paraná , fiz toda gestão da filial de londrina , PR executando tarefas como propescção de novos Clientes e incentivo e aumento de produção dos já existentes conseguindo resultados excelentes .

## **TRANSVAL AUTOMECANICA**

GERENTE ADMINISTRATIVO - de Novembro/2008 a Junho/2009

Cargo: Gerente Administrativo. Atividades Desenvolvidas: Atuando em todas as rotinas

Administrativas da Empresa , como contas a receber e pagar , controle de fluxo de caixa , conciliação bancaria etc .

## **CITRI AGROINDUSTRIAL**

AUXILIAR DE RH - de Janeiro/2003 a Março/2005

Atividades Desenvolvidas: Atuando em todas as rotinas pertinentes ao RH , como Admissão , Demissão e rotinas diárias do departamento pessoal , atuei por 2 anos na empresa como estagiário . Fui Auditor de BPF ( Boas Praticas de Fabricação ) durante esse período dentro da empresa.

## **COCAMAR CITRUS**

AUX DE LABORATORIO - de Junho/1998 a Novembro/2002

Atividades Desenvolvidas: Atuando no laboratório na analise preliminar da fruta ( laranja) desde a colheita ate sua entrega na industria , rastreando e acompanhando todo o processo ate seu devido armazenamento para moagem.

# **Último salário e benefícios**

## **Último salário**

R\$ 4.000,00 atualmente

## **Benefícios**

Ajuda de custo , Hotel , Carro , Vale refeicao

# **Outros objetivos**

## **Pretensão salarial**

Faixa de R\$ 3.500,00 (Real).

## **Região de interesse**

Preferência pela região de Maringá/Paraná/BR, ou num raio de 150 km.

Aceita viajar pela empresa.

Aceita considerar propostas de outras regiões.

## **Informações complementares**

Atuo na área comercial em todo o estado do Parana , Mato Grosso do sul , Acre , Rondônia e Amazonas .