

Curriculum Vitae

Apresentação Pessoal

- Rodrigo Ribeiro do Amaral, nascido em 1983, casado e com 1 filho.
- Contato: amaral.digo@gmail.com ou 048 9171-8152

Interesses Profissionais

- Gestão de pessoas e liderança de equipes em área comercial e administrativa.

Formação Acadêmica

- MBA em Gestão Comercial na FGV - Concluída em 2016
- Graduado em Administração de Empresas na UNIVALI em 2008

Formação Profissional

- Influência sem autoridade - Concluído em out/2013 no Instituto Abril Educação;
- Excel Avançado - concluído em 04/2009 na SOCIESC;
- Como Vender Mais e Melhor - concluído em 12/2008 no SEBRAE (on line);
- Negociação de Compras - concluído em 02/2008 na Fácil Eventos e Treinamentos;
- PCPM - Programação de Materiais e Capacidade Produtiva - concluído em 10/2007 na Fácil Eventos e Treinamentos;
- Inglês - Nível Intermediário.

Características Profissionais

- Experiência com rotinas comerciais de prospecção, fidelização de clientes, análise de custos e formação de preços;
- Experiência com rotinas de importação e exportação;
- Experiência com rotinas industriais de PCPM.

Características Pessoais

- Habilidade e inteligência emocional para liderar equipes;
- Foco e responsabilidade nas atividades a mim delegadas;
- Atenção e respeito às pessoas;
- Facilidade em se relacionar com os pares.

Histórico Profissional

- **Empresa:** Grupo RBS Ltda
- **Admissão:** 11/2014 - **Saída:** Emprego Atual
- **Cargo:** Executivo de Contas - RBS TV e G1.com
- **Atividades Desempenhadas:** Geração de receita no mercado publicitário de Florianópolis nos veículos TV e online do Grupo RBS; Prospecção de novos anunciantes; Reativação de clientes ausentes e Formulação de projetos especiais de mídia TV.

- **Empresa:** Raizen Mime Combustíveis Ltda (Postos Shell) - www.raizen.com.br
- **Admissão:** 03/2011 - **Saída:** 10/2014
- **Cargo:** Gerente de território (2011 - Oeste do estado); (2012 - Vale do Itajaí); (2013 - Florianópolis e região).
- **Atividades Desempenhadas:** Gestão e renovação dos contratos de fornecimento entre a cia e os postos de combustível da grande Florianópolis; Abertura de novos postos para a marca Shell; Aumento das vendas nos postos da bandeira;

- **Empresa:** System Mud Ind. e Com. Ltda - www.systemmud.com.br
- **Admissão:** 04/2006 - **Saída:** 02/2011
- **Cargo:** Coordenador de Compras (2006 a 2009) e Coordenador Administrativo (2010 a 2011)
- **Atividades Desempenhadas:** Desenvolvimento de fornecedores nacionais e internacionais; Redução de custos por meio das negociações de compra; Coordenação dos serviços de compra, faturamento e expedição; Implantação e gestão da Certificação ISO 9001 de qualidade.