

Lucas Maiky Vasconcellos

Brasileiro, solteiro, 26 anos
Rua Pedro Soares Penteado, n 311 Itatiba – São Paulo – SP
Telefone: (11)99510-5959

E-mail: l.maiky.vasconcellos@uol.com.br
Linkedin: Lucas Vasconcellos

OBJETIVO

Atuar no desenvolvimento comercial e técnico de acordo com as ações operacionais da empresa.

FORMAÇÃO

- Engenharia Mecatrônica – Automação e Sistemas na Universidade São Francisco Itatiba – SP

Conclusão: Dez/2014

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- 2016-2016 Softlog Software**

Cargo: Consultor de Negócios

____Principais atividades: Prospectar clientes pequenas, médias e grandes empresas.

Trabalhando com modelos de vendas como Inbound e Outbound em Marketing Digital gerando conteúdo, identificando e filtrando potenciais clientes por estágio de compra.

Implantando canais de vendas, revenda autorizada, representação e indicadores de negócios.

- 2011-2014 – Dover do Brasil – Divisão OPW**

Cargo: Vendedor Técnico (externo)

Principais atividades: Prospectar clientes na indústria petroquímica, automobilística fornecendo soluções para automação e gestão de processos de armazenamento e abastecimento de líquidos inflamáveis.

Elaborar projetos para automação industrial especializada de acordo com as necessidades dos clientes. Elaborar roteiro de viagens visando atender os clientes chave e assegurando através de venda consultiva um excelente relacionamento entre cliente/empresa, criando condições para negociações lucrativas para todos os envolvidos.

Supervisão do canal de vendas, representação comercial, em todo território nacional selecionando novos representantes e gerando maior cobertura em vendas e assistência técnica por canal.

Gestão dos contratos com representantes comerciais. quanto a vigência e aplicação territorial.

Gestão dos produtos sob minha responsabilidade com relação às aplicabilidades no mercado, bem como dos principais concorrentes.

Elaboração de propostas técnicas e comerciais, levando em consideração questões financeiras e econômicas com o objetivo de minimizar os riscos da oportunidade.

Organização de feiras no Brasil no segmento de postos de combustíveis.

Venda de equipamentos e serviços para projetos de automação de tanques em clientes como: BR Aviation, Air BP Aviation e Shell Aviation nos aeroportos do Sul, Sudeste e Nordeste. Gerando uma receita na ordem de US\$500.000 e um acréscimo de 15% em vendas na meta trimestral.

Venda de equipamentos e serviços para Usinas de Açúcar e Etanol desenvolvendo um novo nicho de mercado que era pouco explorado pela empresa, na implementação de processos de automação de abastecimento em tanques aéreos, verticais e horizontais no controle de nível, volume, temperatura, densidade de produto e toda infraestrutura necessária para contenção de líquidos inflamáveis. Gerando uma receita de US\$250.000 e contratos para prestação de serviços.

- **2010-2011 – Dover do Brasil – Divisão OPW**

Cargo: Estagiário de Vendas Técnicas

Principais atividades: Inserção e acompanhamento de vendas como usuário Lead em ERP (Oracle).

Elaboração de propostas técnicas comerciais.

Follow-up de propostas com distribuidores e representantes comerciais.

Revisão nas tabelas de custos e vendas, assegurando uma média de 35% de "gross margin".

Suporte técnico/comercial para vendedores externos, representantes comerciais, prestadores de serviço e clientes, na pré-venda e pós-venda.

- **2009-2010 – Risset Indústria e Comercio de Máquinas e Peças.(JR)**

Cargo: Auxiliar de Qualidade/PCP

Principais atividades: Interpretação e revisão de desenhos, cronogramas, databooks, lista de materiais e forecast de matéria-prima.

Assegurar os prazos descritos no escopo de fornecimento acompanhando de perto os processos de fabricação metalúrgica.

Participação na implementação de ISO 9001: 2008 de Sistema de Gestão de Qualidade.

QUALIFICAÇÕES E ATIVIDADES PROFISSIONAIS

- Inglês – Intermediário
- Espanhol – Intermediário
- Curso Complementar em Gestão Vendas (2008) 05 horas
- Integritycounts - Compliance and Ethics (Dover Company Network) – Cursos periódicos sobre os princípios e éticas da empresa.
- Participação em grupos de trabalho para elaboração e revisão de normas técnicas para o mercado de postos de combustíveis (ABIEPS).

- Disponibilidade para viagens e mudança de cidade.