

ZÚLKAR DAYLOR LASCH

Rua Deputado Fernando Ferrari, 309 casa 02 - Bairro São Lourenço - Curitiba

– PR - CEP 82200-010/PR| Tel: (41) 3434-2415| Cel: (16) 9 92574896

zulkar@gmail.com

(Brasileiro, casado, 58 anos)

Resumo das Qualificações

Experiência profissional na área comercial de empresas nacionais e multinacionais nos setores industrial, bancário, metal-mecânico e ambiental. Atuando no atendimento direto a grandes contas, elaboração de atividades comerciais, prospecção de novos nichos de mercado, atendimento e continuidade. Visando o aumento na cobertura do mercado e desenvolvimento de ações proativas junto aos clientes, vendedores e representantes. Criação de estratégias para combater a concorrência, avaliação do mix de produtos, coordenação de equipes de vendas, treinamentos, captação de informações para o planejamento, definição de público alvo e desenvolvimento de ações de marketing.

Formação Acadêmica

- Administração de Empresas (incompleto) –FEEVALE- Novo Hamburgo/RS
- Técnico Administração de Empresas – Colégio São Luiz/RS

Experiência Profissional

• **BOMBAS VALDIR GEREMIA – VALGE** - Fevereiro de 2014 à 10 de dezembro de 2015.

Cargo: Vendedor técnico - Atendendo os estados de Santa Catarina e Paraná. Expandindo marca, recebendo suporte da fábrica, visitando o mercado, procurando parcerias com consultores ambientais para indicação nos projetos, acertando parcerias com empresas distribuidoras de produtos na mesma área de interesse e com indústrias fabricantes de equipamentos para tratamento de fluentes, colocando as bombas em regime de comodato, treinamento in loco para setores de manutenção das empresas e também passando o feed back para o setor de marketing da empresa.

• **TECHPUMPS COMÉRCIO DE BOMBAS LTDA** – Novembro de 2004 à dezembro de 2013. Representação de Bombas Helicoidais, Peristálticas, Vácuo, Centrífugas, Lóbulos, Dosadoras Eletromagnéticas e Eletro Mecânicas, Equipamentos para tratamento de efluentes, Aeradores, Oxigenadores, Flotadores, Filtro-Prensa.

Cargo: Gerente comercial - Atendimento comercial e técnico nos estados do RS, SC e SP, planejamento e estratégia de vendas, palestras, treinamentos técnicos e participação em feiras ,exposição ,work-shops e eventos. Representando as empresas: Weatherford Geremia , Helibombas , Helifer , Brasbom e Valge

Resultado: Aumento de share nos clientes e expansão das áreas e mercados atendidos.

Alguns clientes atendidos: Casan , Sanepar, Águas de Joinville, Primo Tedesco , Trombini, Sadia, Seara, Perdigão, Cooperativa Aurora, Grupo Santa Terezinha Açúcar e Alcool.

• **WEATHERFORD INDUSTRIA E COMÉRCIO LTDA** - Novembro de 99 à Novembro 2004. Indústria de bombas e válvulas para o mercado industrial e petroleiro.

Cargo: Vendedor técnico - Atendimento comercial e técnico nos estados do SC e PR, planejamento e estratégia de vendas, palestras, treinamentos técnicos, organização e coordenação de feiras e eventos.

Resultados: Aumento de share nos clientes atendidos, expansão das áreas e mercados, descobrimento de novos nichos de mercados e estabelecimento de parcerias com consultores da área ambiental.

Alguns clientes atendidos: Carbonífera Criciúma, Curtume Vanzela, Curtume Viposa, Volvo, Audi, Renault, Avícola Catarinense, Pepsico e Ambev.

• **ROLEFLEX INDUSTRIA E COMÉRCIO LTDA** - Agosto de 1995 à novembro de 1999. Indústria de Bombas e Peças Técnicas de Borracha.

Cargo: Coordenador de vendas - Atendimento comercial e técnico no Brasil, coordenação da equipe de vendas nos estados do Sul, elaboração e negociação de propostas comerciais, organização e coordenação de feiras e eventos, palestras e treinamentos técnicos.

Resultados: Aumento de share e de novos clientes. Reestruturação do depto. comercial. Plano de marketing para região Sul e Sudeste.

Alguns clientes atendidos: Olivebra, GM, Vinicola Aurora, Vinicola Miolo, Vinicola Salton, Sulvalan, Açúcar Diana, Environquip, ETA Enga e Ivaí Engenharia,

• **HELIBOMBAS INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA – ARARAQUARA/SP** – Abril de 2017 até o momento.

Cargo: Atuação interna, aplicação e vendas. - Suporte aos representantes, vendedores externos e filiais. Dimensionamento de modelos de bombas, elaboração de cotações, preenchimento de folhas de dados, solicitação de Databooks, atuação integrada entre com os setores de projeto e engenharia.

Informações Adicionais

- Inglês (leitura, conversação e escrita) – Básico
- Espanhol (conversação) - Básico
- Conhecimento do Pacote Microsoft Office (Word, Excel, Power Point, Outlook);
- Curso “Análise Estratégica de Mercado” - ACIS São Leopoldo/RS
- Curso “Dimensionamento de Motores Redutores” – SEW – Porto Alegre/RS
- Curso “Aumentando Suas Vendas” – SEBRAE – Porto Alegre/RS

Cargos Pretendidos: Gerente de Vendas, Coordenador de Vendas Regional ou Vendedor Técnico, bem como atuação em quaisquer cargos das áreas administrativa e financeira. Posso atuar em qualquer estado das regiões Sul e Sudeste.

Remuneração: Salário compatível com o cargo e benefícios a combinar.