

Marivaldo Tenório Monteiro Filho – 35 anos

Rua Robério Martins Ramos, 70, Res. São José 2 – Caruaru-PE.

CEP: 55000-000

Telefone: (81) 99830 4679 / (81) 99115 1443 - ESTADO CIVIL: CASADO

E-mail: mtmfilho@hotmail.com

**PERFIL:**

Liderança, flexibilidade, Organização, boa comunicação oral, bom relacionamento interpessoal, espírito de equipe, iniciativa, criatividade, dedicação, buscando sempre melhorias e desafios contínuos para superar as expectativas da organização.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:

- **SUPERVISOR DE VENDAS – CAZANOVA MATERIAL DE CONSTRUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO LTDA**
 - 6 Meses (2016)
 - Gestão de equipe de vendas, definição e controle de metas, controle de estoque, abertura e fechamento de loja, negociações especiais.
- **VENDEDOR – IBS – INDUSTRIA BRASILEIRA DE SORVETES LTDA**
 - 11 Meses - (2014/ 2015)
 - Atendimento aos distribuidores da indústria, no interior de Pernambuco (agreste e sertão) e sertão da Bahia e Paraíba, levando estratégias e soluções para a melhoria da participação de mercado da empresa.
- **SUPERVISOR COMERCIAL - UNIMED CARUARU COOPERATIVA DE TRABALHO MEDICO**
 - 3 anos e 9 meses - (2009/2013)
 - Atuação na gestão da equipe de vendas e relacionamento comercial com as empresas da base.
- **COORDENADOR DE VENDAS JR. - ATHOS FARMA S.A DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS**
 - 1 ano e 6 meses - (2005/2006)
 - Responsável pelo atendimento aos clientes do canal Farma na região agreste do estado de Pernambuco.
- **SUPERVISOR - MT MONTEIRO ME (CHURRASCARIA MUITO TUDO) – Recife-PE**
 - 5 anos e 4 meses – (1997/2003)
 - Responsável administrativo, atuando no setor de compras, controle de estoque e produção.

EXPERIÊNCIAS CONSULTIVAS (sem vínculo empregatício):

- NORCOB/BRASIL COBRANÇA (ESTUDO PARA MONTAGEM DE DEPARTAMENTO COMERCIAL E PROJETO DE MUDANÇA DE MARCA) – (2014) - CARUARU-PE.

FORMAÇÃO:

- GRADUAÇÃO EM GESTÃO COMERCIAL

FORMAÇÃO EXTRA-CURRICULAR:

- Design Gráfico (Corel Draw e Photoshop)
Instituição: Visual Mídia
- Marketing Pessoal – Você é o melhor negócio
Instituição: CACB/SEBRAE/INTEGRA
- Negociação e Mediação
Instituição: CACB/SEBRAE/INTEGRA
- Excelência no atendimento – Encante seu Cliente
Instituição: CACB/SEBRAE/INTEGRA
- 19º Encontro nacional de Vendas
Instituição: Central nacional Unimed
- 13º Congresso Nordestino sobre gestão de pessoas
Instituição: ABRH/PE
- Técnicas de vendas
Instituição: Sebrae/PE
- Estratégias de Vendas no varejo
Instituição: Fiepe – Núcleo Regional Caruaru
- Estratégias de Negociação e Técnicas de Vendas
Instituição: OCB/PE-SESCOOP/PE
- Curso Básico de Informática – (Windows, Word, Excel, PowerPoint, e Internet).
Instituição: Interdata;
- Gestão de Operações e Gestão de Vendas (Programa de Desenvolvimento Profissional).
Instituição: Action – Gestão para Resultados;

ÁREA DE ATUAÇÃO / DISPONIBILIDADE:

- **ÁREA COMERCIAL / ADMINISTRATIVA / RELACIONAMENTO COM CLIENTES**
- Disponibilidade para viagens e mudança
- Habilitação “AD”

REFERÊNCIAS COMERCIAIS:

- Isaac Albuquerque – Diretor – Norcob/Brasil Cobrança – F. (81) 98694 6403
- Seidel Vasconcelos – Diretor – Noalvo Consultoria – F. (81) 99278 1366
- Douglas Rodrigues – Gerente Comercial – Unimed Caruaru – F. (81) 99939 0042
- Antônio Bruno – Gerente Comercial – IBS – Industria Brasileira de Sorvetes – F. (81) 99797 4730