

Ramon Duarte de Oliveira

Brasileiro, casado, 28 anos

Residente à Rua Waldemiro José Borges, 1219 - CEP: 89233-048 – Boehmerwald – Joinville - SC

Telefone: (47) 9640-4822

E-mail: ramon_join@hotmail.com

Facebook: <http://facebook.com/ramon.duartedeoliveira>

Linkedin: <https://br.linkedin.com/pub/ramon-duarte-de-oliveira/37/83a/713>

OBJETIVO

Atuar na Gestão Comercial ou Marketing.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Pós-Graduação em Gestão Estratégica de Marketing e Vendas – Concluído em 2012 na Faculdade Cenecista de Joinville;
- Graduação em Administração com Habilitação em Marketing – Concluído em 2009 na Faculdade Cenecista de Joinville.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- Fevereiro/2016 atual - Pafer Comercial – Coordenador de Vendas;
- Julho/2012 a Janeiro/2016 - Casa do Ferramenteiro – Coordenador de Vendas;
- Junho/2009 a Julho/2012 – Casa do Ferramenteiro – Analista de Negócios;
- Abril/2007 a Junho/2009 – Colégio Cenecista José Elias Moreira – Assistente de Departamento Pessoal.

PRINCIPAIS ATRIBUIÇÕES COMO COORDENADOR DE VENDAS

- Co-autor no planejamento estratégico da empresa;
- Organização da estrutura de vendas com abrangência nacional;
- Contratações de vendedores;
- Treinamento da área comercial;
- Gestão de conflitos;
- Responsável pela área comercial;
- Gestão de oportunidades;
- Inclusão de metodologias motivacionais aos vendedores;
- Elaboração de preço de venda;
- Controle de margem de contribuição;
- Elaboração de metas por cliente e vendedor;
- Gestão de carteiras de clientes;

- Acompanhamento direto aos vendedores;
- Gerador de novos projetos para aumento de venda e margem de contribuição;
- Organização de feiras e eventos;
- Atendimento em feiras nacionais;
- Responsável por toda a comunicação da empresa;
- Elaboração de estratégias e ações de marketing;
- Participante da certificação na NBR ISO 9001:2008.

CURSOS COMPLEMENTARES

- Inglês – Influx – Iniciado em Março 2017
- Workshop Lider Coach – Senac – 8h – 2015;
- Gerenciamento em Vendas – Ajorpeme – Carga horária 12h – 2014;
- Planejamento Estratégico – Sebrae Mais – 2013;
- Treinamento em Olhais Giratórios Articulados: Vendas Técnicas - Seção 1 - Codipro - Carga horária 8h – 2013;
- Estratégias empresariais – Sebrae – Carga horária 47h – 2011;
- Curso técnico sobre o uso, aplicação, normas e dimensões de todos os tipos de fresas, inclusive fresas perfil constante e geradoras (caracol) - Indaço - Carga horária 8h – 2009.

PARTICIPAÇÃO EM FEIRAS

- Como expositor:
 - Feiplastic 2013, 2015 (São Paulo/SP);
 - FMU 2010, 2012, 2014 (Joinville/SC);
 - Intermach 2009, 2011, 2013 (Joinville/SC);
 - Interplast/ Euromold 2010, 2012, 2014 (Joinville/SC);
 - Mercopar 2009 (Caxias do Sul/RS);
 - Plastech 2011, 2013 (Caxias do Sul/RS);
 - Plastshow 2011 (São Paulo/SP).

CURIOSIDADES

- Desenvolvi um programa de pontuação, envolvendo 12 critérios, com o objetivo de acompanhar os resultados e estimular a disputa sadia entre a equipe, e ao final de cada trimestre premiávamos os 3 melhores vendedores;
- Criei diversas automatizações e inteligências de processos de venda, exemplo; follow-up automático, disparado como se fosse o vendedor que tivesse enviado o e-mail, e-mail automático para clientes inativos, entre outras;
- Criei planilhas para acompanhamento de vendas através do Google Drive, que proporciona o compartilhamento de informações;
- Interesse em realizar uma pós graduação em gestão de pessoas;
- Acredito na liderança servidora e por influência;
- Livros que me inspiram; Bíblia, O monge e o executivo, Como se tornar um líder servidor, entre outros.