

## Dados Pessoais

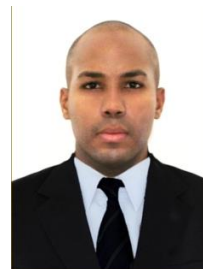
---

### ***Jean Ferreira Barbosa***

jeanbarbosa.mkt@gmail.com | Solteiro

Rua Ingo Stoerbl, 82. Rio Negro

São Bento do Sul, Santa Catarina, Brasil CEP: 89287-302



**Data de Nascimento:** 29/08/1981

**Sexo:** Masculino

**Dependentes:** 0

**Nacionalidade:** Brasil

**Local de Nascimento:** João Pessoa - Paraíba

**Deficiência:** Não

**CNH:** AB

## Contato

(55-47) 9933-7625 – Cel

(55-47) 91296755 - Cel

(55-47) 3644-4760 - Fixo

## Formação

- ✓ Univille – Universidade da Região de Joinville
- ✓ Graduação: Administração de Empresas ênfase em Marketing
- ✓ Conclusão: 02/2016

## Idiomas

- ✓ Inglês Avançado

## Resumo das Qualificações

Especialista profissional com mais de 10 anos de atuação em promoção, propaganda, vendas externas de serviços e seguros, visual merchandising, negociação estratégica e Trade Marketing Home Office. Organização e criação de eventos. Elaboração e aplicação de treinamentos e palestras para grandes equipes. Desenvolvimento de grupos de vendas e líderes. Gestão de carteira de clientes. Análise de DRE. Viagens de visita a indústria e a parceiros comerciais. Planejamento e implementação de upgrades acompanhando os indicadores de performance dos produtos. Elaborando novas ações, identificando oportunidades de melhoria.

## Qualificações

Bolsa de Estudo e Pesquisa

- ✓ Pesquisador e aplicador do Projeto de Pesquisa Científica: “Desenvolvimento e ampliação do Comércio local de São Bento do Sul”. Sob a orientação de Sueli

Rank, professora e coordenadora do curso de Administração, na Universidade da Região de Joinville – UNIVILLE. Beneficiário da bolsa de estudo do Artigo 170.

#### Ferramentas e Outros Conhecimentos

- ✓ Word
- ✓ Excel
- ✓ Power Point
- ✓ Internet

#### Cursos

- ✓ Office Profissionalizante, 88 horas.
- ✓ Hermenêutica e Oratória, 8 horas.
- ✓ Gestão de produtos, categorias e lojas - Shell Select
- ✓ Ética Profissional e Administração - Instituto legislativo Brasileiro
- ✓ Inglês YEP 1/2/3 - Yazigi

#### Experiência Profissional

---

##### **RAÍZEN - SHELL | Brasil/ Home Office Santa Catarina/ Paraná**

**Seguimento: Comercial/ Combustíveis**

**Cargo: Especialista em Trade Marketing**

**Período: Outubro/2012 – Dezembro/2015**

##### **Principais responsabilidades:**

Responsável por garantir a correta implementação e manutenção dos itens de marketing e merchandising em todos os ambientes da loja franqueada e licenciada, conveniência, food service, café, bomboniere e visitas diárias aos postos de combustíveis, respondendo pelas cidades de Jaraguá do Sul, Rio Negrinho, São Bento do Sul, Joinville, Araquari, Barra Velha, Balneário Piçarras, Itajaí, Balneário Camboriú, Blumenau, Pomerode, Lajes, Apiúna, Rio do Sul, Pouso Redondo e cidades vizinhas. Manter a equipe do posto focada e motivada no atingimento das metas principais da loja. Elaboração e aplicação de palestras e treinamentos de capacitação para os atendentes sempre que necessário. Suporte e orientação dos acordos comerciais com a indústria (bebidas, cigarro, food, bomboniere e etc....) através da garantia de "compliance" nas lojas franqueadas e licenciadas.

### **JOHNSON & JOHNSON | Brasil**

**Seguimento: Comercial/ Vendas**

**Cargo: Promotor de Merchandising**

**Período: Outubro/2010 – Dezembro/2011**

#### **Principais responsabilidades:**

Repor, organizar, visualizar e acompanhar os preços corretos e validade dos produtos no PDV em canais farmácia e alimentar (varejo e atacado). Merchandising no ponto de vendas, negociação de espaços promocionais, agilidade em repor estoques agregando valor ao produto e facilitando a sua visualização para o público alvo. Promoção e negociação de estandes para eventos sazonais. Otimizar a presença no PDV de acordo com a necessidade demandada por cada cliente. Cuidar dos serviços de logística e do mix de produtos da empresa apresentação de produtos em ponta de gôndola seguindo rigorosamente o guia de merchandising. Fotografar e enviar relatórios diários do desempenho de vendas do cliente e do concorrente. Bom relacionamento interpessoal com gerentes de lojas e supervisores abrindo assim oportunidade para uma maior exposição dos produtos. Vendas e atendimento a uma grande cartela de clientes seguindo roteiro.

### **CLARO DO BRASIL S/A | Brasil**

**Seguimento: Comercial/ Vendas**

**Cargo: Promotor de Vendas Comercial**

**Período: Agosto/2009 – Outubro/2010**

#### **Principais responsabilidades:**

Merchandising nos PDVs, negociação de espaços promocionais agregando valor ao produto e facilitando a sua visualização. Vendas de produtos e serviços financeiros. Busca de espaço nas lojas para colocação de material pré-disponibilizado de campanhas de merchandising seguindo o guia disponibilizado pela Claro. Reuniões com a equipe de loja para atualização dos produtos serviços e promoções. Contato direto com gerentes de lojas para conquista de espaço e vitrines de telefonia. Ações internas e externas de divulgação promocional. Responsável por elaborar e acompanhar campanhas de incentivo aos vendedores de loja.

**Referências Profissionais:**

- ✓ André Oliveira Matos - Consultor Shell Raízen Brasil - (48) 9179 5137 – [andre.matos@raizen.com](mailto:andre.matos@raizen.com)
- ✓ Natalia Barros Guedes - Gestora Beauty Johson & Johnson - (31) 99421 9446 - [naty\\_bguedes@yahoo.com.br](mailto:naty_bguedes@yahoo.com.br) ou [nguedes2@its.jnj.com](mailto:nguedes2@its.jnj.com)

