

**RONALDO GOMES DE ALMEIDA**

Rua Professor Henrique Costa, 550 bloco 03/302 – Jacarepaguá – RJ – CEP: 22770-233.

Tel.: (21) 96444-5194 | Tel.: (21) 99966-0388 (Esposa)

E-mail: [rogoalmeida@gmail.com](mailto:rogoalmeida@gmail.com)

36 anos – Brasileiro – Casado

Disponibilidade para viagens

Possuo Veículo próprio

**OBJETIVO:** Consultor Técnico/Comercial

**Resumo de Qualificações**

Carreira desenvolvida na área Comercial, com experiência de 13 anos em elaboração e comercialização de sistemas hidráulicos e pneumáticos de baixa e alta pressão voltados para indústria em geral com destaque para o segmento de Óleo e Gás. Responsável pelo desenvolvimento de projetos de ampliação de capacidade produtiva, implantação e reestruturação da área industrial desde a concepção do produto até o serviço de entrega ao cliente.

**Experiência Profissional**

**08/2015 a 02/2016 – SWAGELOK DO BRASIL**

Empresa nacional de médio porte do segmento de conexões e válvulas para controle de fluidos.

**Consultor Técnico Comercial – 08/2015 a 02/2016**

-Prospectar o mercado e realizar visitas em clientes, oferecendo informações técnicas e divulgação de produtos, visando a fidelização dos clientes e conquistando novos negócios, garantindo assim, excelência no atendimento, processo de melhoria contínua, cumprimento do plano de trabalho e crescimento do faturamento da empresa.

**09/2006 a 03/2015 - FLUTROL RIO EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA.**

Empresa nacional de médio porte do segmento de equipamentos para controle de fluidos em alta pressão

**Gerente de Filial – 07/2014 a 03/2015**

**Supervisor de Filial – 09/2012 a 06/2014**

**Coordenador Comercial – 01/2012 a 08/2012**

**Consultor Técnica Especial II – 09/2009 a 12/2011**

**Analista Técnico de Vendas – 12/2008 a 08/2009**

**Consultor de Vendas – 09/2006 a 11/2008**

-Experiência em liderança de equipe, criando um ambiente de cooperação e formação de equipe entre os Grupos naturais de trabalho;

-Responsável pelo desenvolvimento de Política de Vendas de Peças e Sistemas integrados, Treinamento técnico, melhorias em segurança no desempenho dos equipamentos, definindo e desenvolvendo soluções de curto prazo e baixo custo para um rápido atendimento preventivo e corretivo;

-Experiência em gerenciamento e definição de prioridades na equipe de vendas e serviços; mapeamento de processos relativos à área comercial; suporte técnico e administrativo, ações de garantia, atendimento ao cliente, acompanhamentos do desempenho de contratos de manutenção, participação direta na definição de política de preços e formação de estoque estratégico para pronto atendimento;

-Vivência na negociação de contratos de manutenção preventiva; estruturação do setor de serviços, reduzindo em 40% o tempo médio de uma intervenção corretiva; desenvolvimento de novas soluções com maior valor agregado para o cliente, oferecendo além da locação do equipamento, mão de obra técnica especializada e acessórios a pronta entrega;  
-Responsável pelo atendimento e manutenção de uma carteira definida pela empresa, prospecção de novos clientes, com ênfase no setor de Óleo e Gás, elaboração de proposta técnica e comercial, visitas periódicas, elaboração de relatórios com perfil potencial de cada empresa.

#### **01/2004 a 08/2006 - HIDROPOWER AUTOMAÇÃO LTDA.**

Empresa nacional de pequeno porte do segmento de automação industrial, Distribuidor Autorizado Bosch Rexroth.

#### **Projetos e Vendas**

-Experiência em desenvolvimento de projetos de automação Hidráulica e Pneumática, elaboração de orçamentos e gráficos, supervisão de processo na área de vendas, prospecção de novos clientes; conhecimentos na área de fluidos, apoiada na teoria da mecânica dos fluidos e com aplicações em máquinas hidráulicas e pneumáticas; habilidade para lidar com a área de fabricação, envolvendo o conhecimento dos processos e equipamentos para tal finalidade; habilidade na elaboração de projeto, reunindo itens, concepção de materiais e cálculos necessários para se chegar ao produto final.

#### **Formação Acadêmica**

Graduação em Engenharia Mecânica  
Fundação Técnica Educacional Souza Marques – FTESM  
Conclusão em 2017

#### **Idioma**

Inglês – Intermediário

#### **Formação Complementar**

-Manutenção, Operação e Acessórios Hammelmann Bombas e Sistemas – FLUTROL.  
-Aplicação e Regulamentação do Conteúdo Local em Contratos de EP- ANP-RJ.  
-Aplicação Comercial, Operação e Acessórios Cat Pumpuns Bombas Triplex – FLUTROL.  
-Aplicação Comercial, Operação e Acessórios Haskel Sistemas de Alta Pressão- FLUTROL.  
-Aplicação Comercial, Operação e Acessórios Butech componentes de Alta Pressão – FLUTROL.  
-Aplicação Comercial, Operação e Acessórios Spir Star Mangueiras de Alta Pressão – FLUTROL.  
-Aplicação Comercial em Sistemas de Flushing de Alta Pressão – FLUTROL.  
-Técnicas de Vendas – FGV.  
-Aplicação Comercial e Técnica em Sistemas Hidráulicos e Pneumáticos - BOSCH/REXROTH.

#### **Informática**

Conhecimento no Pacote Office e Internet.