**CURRICULLUM VITAE**

**Ivan Pamplona Junior**

Endereço: Rua Paraíba, 1015.

Bairro: Iguaçu - Araucária, PR - CEP: 83701-010.

Telefone Celular: (41) 9674-5856 /3031-7213

E-mail: Pamplona.comercial@yahoo.com.br

**Dados Pessoais**

Data Nasc.: 29/09/82.

Naturalidade: Curitiba / PR

Estado Civil: Solteiro.

**Formação Acadêmica**

Ensino Médio – Educação Geral – Colégio Estadual Prof. Júlio Szymanski.

Ensino Técnico – Mecatrônica e Robótica (4º Período) Trancada.

Ensino Superior – Gestão Comercial. Faculdades Opet.

Chefia e Liderança – SEBRAE.

Técnicas de Vendas Consultivas com foco em Relacionamento com Clientes – Universidade AM3.

Técnicas de Vendas com Ênfase em Superação de Metas – FIC – Distribuidora de Petróleo

Informática: Pacote Office, Outlook, SAP.

**Experiência Profissional**

Empresa: Royal FIC distribuidora de derivados de petróleo.

Cargo: Vendedor Interno. Período 02/2007 á 09/2009.

Atividades desenvolvidas: Trabalhando com métodos de gestão comercial e ambiente SAP, para a venda de derivados de petróleo( Gasolina, Diesel e Etanol) para postos de gasolina e consumidores final, prestando todo suporte comercial de venda  e pós venda direta ao cliente, visando ampliar o mercado atuante com prospecção e captação de novas adjacentes e a manutenção de carteira para fornecimento de Combustíveis. Responsável por a logística em  sua totalidade (formação de rotas) para distribuição de produtos na cidadeLondrina e todo o Norte pioneiro.

Empresa: WM Financiamentos (Correspondente Banco BGN e Banco CREDI FIBRA)

Cargo: Operador Financeiro. Período 11/2009 á 11/2010.

Atividades desenvolvidas: Promovendo aumento de operação de crédito, ampliar a área atendida pela instituição e aperfeiçoar a execução das operações em aberto contribuindo assim para melhorar o serviço e aumentar a segurança na concessão de crédito.

Empresa: Royal FIC distribuidora de derivados de petróleo.

Cargo: Vendedor Interno. Período 12/2010 á 07/2012.

Atividades desenvolvidas: Atuando diretamente com visitas aos clientes, com foco em COF (consumidor final) desenvolvendo projeto da empresa com contratos de comodato para colocação de tanques, realizando analises de viabilidade para ampliar o mercado atuante com fornecimento de Óleo diesel.  Objetivando servir aos clientes com níveis cada vez mais altos e custos mais baixos, tendo com essência, a preocupação de obter vantagem competitiva em mercados cada vez mais voláteis como o de commodities.

Empresa: Gamma Distribuidora de Lubrificantes. (Shell)

Cargo: Vendedor Externo. Período 09/2012 á 08/2013.

Atividades desenvolvidas: Responsável por sua área, com atuação direta (B2B) nas industrias de Curitiba e região metropolitana, com visitas de desenvolvimento de trabalho técnico( estudo dos equipamentos para indicação e aplicação correta de lubrificantes) para maior compreensão das necessidades dos clientes para fornecimento de lubrificantes Shell em sua parte fabril.

Empresa: Essencis Soluções Ambientais.

Cargo: Assistente Comercial. Período 02/2014 á 11/11/2014.

Atividades desenvolvidas: Atuando como Consultor no setor industrial, efetuando visitas técnicas para a identificação e classificação dos resíduos sólidos adequados a logística reversa das materiais, através de projetos inteiramente customizados de acordo com as necessidades de cada cliente, orientando grandes empresas a lidar com o controle dos resíduos produtivos. Para isso, trabalhava com processos documentados e rastreados de acordo com os requisitos da legislação. Outras atribuições sobe minha responsabilidade eram de participar do planejamento comercial do grupo, prestando informações relevantes sobre os clientes e prospects, visando fornecer subsídios para a gerência e diretoria, favorecendo a formulação de estratégias comerciais, Coletar amostras de resíduos, a fim de se avaliar a natureza e características químicas dos mesmos, visando a melhor proposição de gerenciamento dos serviços prestados para com os mesmos e assegurando a fidelização dos clientes, acompanhamento das ações da concorrência, e elaboração de fichas técnicas e propostas comerciais no CRM.

**Aptidões e Competências**

Sou articulado e orador e como aprendo rápido também consigo transmitir experiências a outros colegas. Já atuei na área administrativa e possuo conhecimentos como organização e manutenção de arquivos, elaboração de relatórios de fechamento e acompanhamento de resultados. Possuo redação própria e tenho facilidade de adaptação em diversos ambientes profissionais. Sou dinâmico, gosto de locais de trabalho que proporcionem desafios. Tenho facilidade em relacionamentos interpessoais. Sou responsável, sendo extremamente organizado e cumpridor de prazos e horários. Possuo características de observação, atenção e compreensão de situações.

Agradeço antecipadamente a atenção e aguardo oportunidade de integração.

Araucária, 2015.