**CURRICULUM VITAE**

## **Alexandre Rangel Pereira Vaz**

Idade: 35 anos

Telefone: 41- 9177-2210

Endereço: Rua Manoel Borba Gato, 377 B – Curitiba-PR

E-mail: r.angell@hotmail.com

**FORMAÇÃO**

* Graduação em Tecnólogo em Gestão Comercial – Faculdades Opet (2013)

**CURSOS**

* Inglês – Upper Intermediate
* Curso Técnico de Marketing e Vendas – Ensitec ( 2006 )
* Cursos Técnicos de produtos:MRO
* Treinamento profissional em informática ( Opet Work )

**HISTÓRICO PROFISSIONAL**

#### Copabo Indústria e Comércio de Produtos Técnicos Ltda.

**Cargo:** Vendedor II

**Período:** 14/08/2015**-** Atual

**Atividades:** Desenvolvimento e prospecção de clientes nas regiões do Paraná e Santa Catarina.

Atendimento a clientes da áreas industriais de diversos segmentos: Cimento, Madeira, Alimentício, Fertilizantes, Terminais Portuários etc. Visitas técnicas nas áreas de manutenção, fazendo acompanhamento na aplicação e instalação dos produtos e mapeamento da qualidade dos produtos. Visitas comerciais nas áreas administrativas (Compras e Qualidade).

#### 

#### Lexis English School – Brisbane - Austrália

**Estudante :** General English

**Período:** Novembro 2013 a Julho 2015

**Atividades:** Aprendizado e entendimento na escuta, fala e escrita da Língua Inglesa.

**Copabo Indústria e Comércio de Produtos Técnicos Ltda.**

**Cargo:** Vendedor Técnico Interno - Externo

**Periodo:** 27/09/2010 a07/11/2013

**Atividades:** Desenvolvimento e prospecção de clientes na região do Paraná.

Atendimento a clientes de diversos segmentos industriais: Cimento, Madeira, Alimentício, Fertilizantes, Terminais Portuários etc. Visitas técnicas nas áreas de manutenção, fazendo acompanhamento na aplicação e instalação dos produtos e mapeamento da qualidade dos produtos. Visitas comerciais nas áreas administrativas (Compras e Qualidade).

#### Sodivel Hidráulica e Vedações Ltda.

##### Cargo: Vendedor Interno - Externo

**Periodo:** 01/09/2005 a 02/09/2010

**Atividades:** Atendimento a carteira de clientes:

(Indústrias de pequeno/médio/grande porte) via telefone (televendas - ativo e receptivo), realizando cotações e vendas.

Visitas a clientes para vendas, suporte técnico, acompanhamento e desenvolvimento de novos produtos.

Utilização do sistema Everest para verificação de preços, estoque, prazo de entregas, consulta de notas fiscais e pedidos.