Jackson Alberto Bernardi

**DADOS PESSOAIS**

**Data de Nascimento:** 14/11/1971 (44 anos)

**Sexo:** Masculino

**Telefone:** 04799307700 **e-mail:** [jacksonbernardi@terra.com.br](mailto:jacksonbernardi@terra.com.br)

**Endereço:** Rua 248 **n°**137. **Apto:** 602

**Cidade:** Itapema – SC

**FORMAÇÃO ACADEMICA**

**Curso:** MBA - Gestão Comercial

**Nível do Curso:** Pós / Especialização

**Instituição:** MBA-FGV- Joinville-SC

**Período:** 2014 EM ANDAMENTO

**Curso:** Pós Gestão de Marketing

**Nível do Curso:** Pós / Especialização

**Instituição:** UNOESC – Joaçaba - SC

**Período:**2004 /2005

**Curso:** Administração de Empresa

**Nível do Curso:** Graduação

**Instituição:** UNOESC-JBA-SC

**Período:**1991 /1995

**Curso:** Técnico em Agropecuária

**Nível do Curso:** 2º Grau

**Instituição:** Col. Tec. Jaldyr Bhering

**Período:**1988/1990

**RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES**

* Sólida experiência em vendas técnicas, envolvendo apresentação de produtos, negociação de preços, acompanhamento de instalações e serviços técnicos.
* Capacidade de persuasão para fechamento de negócios, dando ênfase aos benefícios mútuos e fidelização do cliente.
* Elaboração e análise de indicadores e metas dos vendedores e representantes; vendas diretas ao cliente, negociação de preço e margem de lucro.
* Experiência na estruturação de equipes de vendas (vendedores, representantes, consultores), execução de planos de vendas, elaboração de metas, prospecção e implantação de novos negócios.
* Planejamento e definição de estratégias comerciais para melhoria dos resultados de vendas, assim como, definição de indicadores para o controle de evolução.
* Capacidade de adaptação rápida a novos projetos e atividades, visão analítica e de resolução de problemas na área técnica/industrial, voltado à obtenção de resultados comerciais.
* Desenvolvimento e organização do mapa de vendas para identificação das melhores alternativas, com foco na cobertura das áreas menos focadas.
* Execução de visitas acompanhadas para prospecção de clientes, realização de cobranças e recuperação dos mesmos.
* Atendimento de clientes, identificando suas necessidades e orientando-os com todas as informações necessárias sobre os produtos disponíveis e sua adequada utilização.
* Controle do budget e faturamento, visando obter o melhor retorno possível, dentro das disponibilidades estabelecidas e diretrizes comerciais.
* Coordenação de follow up dos pedidos, visando assegurar sua entrega no prazo estabelecido, garantindo a satisfação do cliente.
* Usuário de Sistemas Integrados ERP, Windows, Office, Internet, Intranet e Comunicação Eletrônica.
* Capacitado para adicionar valores, tais como liderança, conhecimento técnico, visão estratégica, comunicação, trabalho em equipe, foco em prazos e custos.
* Disponibilidade para viagens ou mudança ou mudança de residência.

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

02/2003 – 06/2015 OVD IMPORTADORA E DISTRIBUIDORA LTDA-VONDER.

Gerente Comercial.

* Gestão comercial, respondendo pelo recrutamento e seleção de representantes/coordenadores/vendedores.
* Planejamento estratégico e definição de metas de vendas.
* Avaliação dos objetivos individuais para representantes.
* Elaboração do cronograma de trabalho dos coordenadores.
* Negociações com os principais clientes da região, bem como treinamentos técnico e comercial de representantes.
* Apresentação e demonstração de equipamentos e treinamentos em clientes.
* Elaboração de campanhas em clientes para alavancar as vendas.
* Elaboração de feiras de negócios para apresentação de novos itens e vendas para os clientes e representantes.
* Participação na estruturação das feiras (Construsul).
* Acompanhamento da carteira de clientes dos representantes.
* Estruturação das áreas de atuação de cada representante (Avaliação do potencial de cada área geográfica.
* Acompanhamento das ações da concorrência, de preços praticados e do posicionamento da marca no mercado.

01/1991 – 02/2003 DEYCON COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.

Supervisor Comercial Externo.

* Gestão comercial, respondendo pelo treinamentos e seleção de representantes.
* Responsável pelas negociações com clientes.
* Distribuição dos objetivos/metas, mensal, semanal, diária para representantes
* Pesquisa de preços, para elaboração de ações nos pontos de vendas
* Acompanhamento/Avaliação de exposição de trabalhos realizados por promotores de vendas
* Avaliação de desempenho da equipe feedbacks diários.

Jackson Alberto Bernardi