Antonio da Costa e Silva Filho

Casado, Administrador de Empresas.

Residente a Rua Real da Torre, 1448/1704 - Torre - Recife – PE

Fone: 81-99450317 - e-mail: [acsfilho@outlook.com](mailto:acsfilho@outlook.com)

PERFIL:

Profissional de vendas com sólida experiência na área comercial e Marketing.

OBJETIVO:

Área Comercial

FORMAÇÃO:

Bacharel em Administração Empresas – UFPE.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:

* **Banorte - Banco Nacional do Norte S/A** –

Período: setembro/1981 à setembro 1991.

Funções exercidas:

Analista de crédito.

Assessor departamento de cobrança.

Gestor departamento operacional (equipe com 18 funcionários).

Gerente de expansão com atuação em Recife e região metropolitana.

* **FEDERAL DISTRIBUIDORA DE PETRÓLEO LTDA -**

Período: novembro/1991 á junho/2012

Cargo:

Gerente comercial responsável pelos estados de PE, PB, RN e AL.

Funções exercidas:

Implantação de bandeiras nos estados de PE, PB e AL.

Trabalho de elevação de volumes nos estados de PE e PB.

Implantação na pulverização de limites de créditos com forte trabalho de prospecção.

Acompanhamento IN LOCO do mercado de bandeira branca nos estados de PE, PB e AL.

Gestão da equipe de vendas compostas por 08 assessores comerciais.

* **SETTA COMBUSTIVEIS S/A. –**

Período: agosto/2012 á outubro/2014

Cargo:

Gerente comercial responsável pelos estados de PE, PB, RN, AL e Itabuna/BA.

Funções exercidas:

Nesse período acertamos 23 bandeiras, todas divididas entre os estados de PE e PB.

Manutenção direta junto a todas as bandeiras existentes na empresa.

Trabalho de recuperação de margens e volumes.

Atuação no mercado "Consumidor Final".

Acompanhamento IN LOCO do mercado de Bandeira Branca nos estados de PE e PB.

Administração/planejamento e desenvolvimento de revendedores (postos bandeirados).

Administração de contratos (volume, comodatos, confissão de dividas, etc).

Administração financeira (preços, prazos, financiamento, cobrança, custos e rentabilidade).

Gestão da equipe de vendas compostas por 06 no televendas e 06 assessores comerciais

**Cursos na área de Gestão**

Marketing de Relacionamento e Segmentação – Fundação Dom Cabral

**Planejamento estratégico, Marketing** e Vendas - Fundação Dom Cabral;

Gestão de Marketing e Vendas – Fundação Dom Cabral

Projeto Parceria Responsável Petrobrás com planejamento estratégico

Projeto de Marketing – Fundação Cabral

Na busca pelo diferencial para gerar Valor para as organizações – Fundação Dom Cabral

Marketing, vendas e planejamento I, II e III – Daniel Godri

Sistema da Gestão Ambiental – Meio Ambiente, Gestão Ambiental e Proteção Ambiental (ISO 14001)

Treinamento Excelência no Atendimento a clientes Internos e Externos

Formação de Auditores Internos da Qualidade (ISO9001:2000)-QSM Consultoria Estratégia e Gestão

Motivados Todos para a Qualidade/PE;

3º Workshop de Tecnologia e Gestão – Técnica de Apresentação e Comunicação Oral/PE

Como conquistar e manter clientes;

Congressos de Relações Públicas;

Gerenciamento e Técnicas de Vendas – CEAG/PE,

Prevenção de Acidentes e Segurança no Trabalho

SIM – Sistemas de Informação de Marketing – PE

**Referencias pessoais:**

José Romero Dias – Telefone: 81-99711423

Claudio Uchôa - Telefone: 81-99769897