LEANDRO AUGUSTO FERRAZ ROMANO

Rua: Santa Inês, 198 Ap 201 – Itacolomi – Balneário Picarras - SC

Brasileiro, 31 anos - Telefone: 47 – 9248-6846

leandrof.romano@globo.com

*OBJETIVO*

Buscar novos desafios e uma colocação onde possa adquirir, ampliar e aplicar meus conhecimentos.

*FORMAÇÃO*

**FIAM – Faculdades Integradas Alcântara Machado**

**Curso:** Publicidade e Propaganda com ênfase em Marketing.

*Início:* Fev/03

*Término:* Nov/06

*EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL*

*Mar/16 a Atual:* **Home Office Container***Principais atividades:* Responsável pelo fluxo de Containers Reefer, visando assegurar que não ocorram divergências entre estoque físico e o registro contábil, bem como facilitar sua retirada quando faturado. Coordenação na separação de cargas, priorizando entregas dentro dos prazos solicitados. Acompanhamento efetivo nos indicadores da empresa. Estratégia para que as atividades sejam desenvolvidas em conformidade com as normas e procedimentos técnicos de qualidade e segurança.

*Maio/14 a Fev/16:* **Imovelweb***Principais atividades:* Responsável por estabelecer parcerias com Imobiliárias e Construtoras da região Sul do País, visando à publicidade de seus empreendimentos na Internet. Criação de base de clientes, estratégias de marketing junto ao cliente, a fim de otimizar resultados. Visitas de relacionamento e pós vendas.

*Fev/13 a Mar/14:* **Help Soluções em T.I***Principais atividades:* Responsável pela prospecção e gerenciamento de clientes, implantação de solução para empresas do varejo de médio e grande porte. Campanhas de vendas e estratégias de marketing para otimização de resultados, análise de mercado e concorrência. Colaboração efetiva para ótimos resultados de vendas e projetos.

*Abril/12 a Out/12:* **Nova Ecomm**

*Principais atividades:*

- Gestão, cadastro e descrição de produtos (ERP).

- Responsável pelo SAC.

- Criação de base de clientes e mensuração de resultados.

- Estratégias de marketing, criação de campanhas, otimização de resultados e acompanhamento de métricas.

- Análise de ROI "retorno sobre investimento", definir produtos para newsletter baseado em Analytics, análise de CTR "taxa de conversão".

- Análise de mercado e concorrência.

- Planejamento de layout do site com foco em conversão, acompanhamento e execução da exposição dos produtos nas vitrines;

- Responsável pela análise de risco, controle de crédito.

- Atualização de estoque e acompanhamento da logística do transporte.

*Jul/10 a Mar/11:* **Arcsul Ind e Com de Produtos Químicos***.*

*Principais atividades:* Executivo de negócios, atendimento comercial a contas corporativas, pesquisa de mercado, planejamento e execução de plano, com ênfase no aumento das vendas e faturamento pré-estabelecido.

*Fev/10 à Jul/10:* **Kolovec do Brasil***:*

*Principais atividades:* Executivo de vendas do segmento químico, atendimento direto a clientes do segmento têxtil, cosméticos, alimentício e saneantes, visitas externas e pós-vendas.

*Abril/2009 à Jan/10*: **Bio Ritmo Academia**

*Principais Atividades:* Consultor de vendas, atendimento e prospecção de clientes, campanhas promocionais, pré e pós-vendas.

*CURSOS*

*Fev/12 a Abril/12:* **Internet Innovation:**Gerente de E-commerce e Marketing Digital.

*Jan/11*: **Marketing e Vendas**: Ação empresarial, orientação para o mercado, planejamento, etapas do processo, publicidade e tendência mercadológica.

*Jul/09:* **ESPM**: Do Marketing Cultural ao Advertainment, Planejamento, Produção e Comunicação em eventos.

*Jan/08 a Fev2008* Impacta: 3D Stúdio Max 8.0 (Produção de Projetos 3D)

*QUALIFICAÇÕES*

Pacote Office, Outlook, Windows XP e Internet, Sistema de Backoffice.

Inglês – intermediário.

Espanhol – básico