|  |  |
| --- | --- |
| **Fernando Romao**  Brasileiro, 45 anos, casado, 02 filhas (23 e 17 anos)  Rua Padre José Joaquim Goral, 310 – Curitiba | (041) 99255-7149 | 3354-1318  romaofc@hotmail.com |

**ÁREA DE ATUAÇÃO**

Vendas

**FORMAÇÃO ACADÊMICA**

* MBA Executivo em Gestão Comercial – ISAE / FGV - 2010;
* Bacharel em Administração com ênfase em Análise de Sistemas - FASP - 1997.

**IDIOMAS**

* Inglês - Phil Young’s English School – Intermediate Curse

**RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES**

* Mais de 20 anos de experiência na área de vendas (B2B) em empresas do segmento de serviços, automotivo, telecomunicações e tecnologia;
* Estruturando, desenvolvendo e efetuando gestão da força de vendas, parceiros e processos;
* Desenvolvimento de planos de ação para maximizar os resultados e estratégias de combate à concorrência;
* Forte orientação para resultados, resiliência, iniciativa, atitude de dono e hands-on.

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**04/2013 à 09/2015 Fiat Chrysler Automóveis S/A. (PR)**

(Empresa multinacional de grande porte do segmento automotivo)

* **Consultor Regional de Vendas Corporativas – PR/MS/SC**
* Gestão de concessionárias no PR, SC e MS ( Vendas e interface Pós Vendas );
* Acompanhamento diário de kpi’s: vendas / share / emplacamento (área de influência), estoque, logística e crédito;
* Implementar programas para desenvolvimento do negócio na rede de concessionárias;
* Implementação e sugestão de ações de melhorias corretivas, acompanhamento de ações da concorrência e estratégias de combate (VPC), interface junto a área de varejo e pós-vendas;
* Desenvolver / implementar / acompanhar planos de negócios para garantir as metas;
* Assegurar os padrões estabelecidos para a marca junto a rede;
* Visita a clientes em potencial e atendimento de grandes contas (locadoras e empresas);
* Utilização de CRM / Sales Force para gestão de contas e elaboração de estudos especiais;
* Ser um facilitador e interface entre a fábrica e a rede para agilizar processos, resolver pendências e demais demandas que se façam necessárias para maximizar resultados.

**11/2010 à 12/2012 Bematech S/A. (PR)**

(Empresa nacional de médio porte do segmento de automação comercial)

* **Coordenador de Vendas – Canal Distribuidor**
* Gestão de equipe, acompanhamento de Kpi’s e prospecção de novos canais;
* Implementar planos de ação e ajustes para manter a empresa competitiva no mercado;
* Responsável pelo faturamento, assegurando sell-in / sell-out,e participação em negociações (hardware / software) junto a revendas e clientes finais;
* Representação da marca em road shows / eventos, ações de marketing, visita e credenciamento de novas revendas em nível nacional;
* Penetração da marca, desenvolvimento das estratégias de marketing, lançamento de ofertas e apoio junto aos distribuidores para maximizar os resultados;

**02/2004 a 06/2010** **Brasil Telecom S/A. (PR)**

(Empresa nacional de grande porte do segmento de telecomunicações)

* **Gerente de Canal – Mercado Empresarial**
* Participação no startup, construindo e desenvolvendo uma rede sólida de parceiros com resultados sustentáveis e crescentes;
* Responsável pelo canal indireto, efetuando a gestão da força de vendas e revendas;
* Acompanhamento de kpi’s, elaboração de campanha de incentivo para força de vendas;
* Desenvolvimento da equipe, efetuando coaching, motivando, recompensando, cobrando e oferecendo feedback;
* Implementação e sugestão de ações de melhorias corretivas, acompanhamento de ações da concorrência e estratégias de combate;
* Garantia a disseminação e conhecimento dos serviços, produtos e processos, bem como, certificava que todos receberam, entenderam e multiplicaram as informações.

**07/2001 a 01/2004** **Vivo S/A. (PR)**

(Empresa multinacional de grande porte do segmento de telecomunicações)

* **Gerente de Contas – Mercado Empresarial**
* Participação no startup, implementando e estruturando canal de vendas;
* Prospecção, manutenção de clientes e acompanhamento diário de kpi’s;
* Elaboração e implantação de planos de ação para maximizar os resultados, campanha de incentivo de vendas para força de vendas motivada;

**02/1997 a 02/2001** **Banco Fiat S/A. (SP)**

(Empresa multinacional de médio porte do segmento financeiro)

* **Supervisor de Negócios**
* Implantação de projeto visando maximizar a rentabilidade nas concessionárias em SP;
* Coordenação da qualidade no atendimento, fidelização, desenvolvimento da área comercial dos produtos de leasing, cdc, seguros, consórcio e cartão de crédito;
* Supervisão de equipe alocada nos concessionários, elaborando e distribuindo metas, monitorando e desenvolvendo treinamentos para a força de vendas;

**INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES (Cursos ao longo da carreira profissional)**

* Gerenciamento de canais indiretos e implementação – Direct Channel;
* CRM / Vivo – Peppers and Rogers Group / Produtos de voz e transmissão de dados – Vivo;
* Produtos Telefônica e planejamento e negociação – Telefônica;
* Gerência de F&I e gerenciando o entusiasmo do cliente – Banco FIAT
* CRM – Sales Force