### Curitiba/Abril/2017

### Ao

### RH/RECRUTAMENTO

### REF.: “VENDAS EXTERNAS”

**Prezados Senhores**

Tenho 59 anos uma idade considerada fora dos planos do mercado de trabalho no Brasil, mas como preciso trabalhar ainda alguns anos para a aposentadoria, venho oferecer a esta empresa uma garantia de responsabilidade, honestidade e compromisso sério de trabalho e dedicação. Vou mostrar em números positivos o quanto serei útil, haja vista estes longos anos de experiência adquirida na área comercial, onde consegui formar nos estados do Paraná e Santa Catarina uma atrativa carteira de clientes no segmento que atuava. Posso não ter o vigor físico de um candidato que tenha 30 ou 40 anos, porém conheço os atalhos para a realização de uma venda bem feita e lucrativa, sou um autêntico vendedor, aquele que visita pessoalmente seus possíveis clientes e não manda recados via mensagem, whatsapp, facebook, etc., que, aliás, são ótimas ferramentas de trabalho e as utilizo muito, porém não substituem a presença física do vendedor pois pertenço à geração daqueles que ainda gastam sola de sapato em busca de vendas.

Além disso, tenho habilidade em estreitar o relacionamento entre o fornecedor e o cliente, prospecção, reativação, manutenção e criação de carteira de clientes para novos produtos e aplicações, além disso, minha experiência em vendas, minha idade onde eu não tenho mais como errar e o conhecimento dos estados do Paraná e Santa Catarina acredito que farão a diferença neste Processo Seletivo.

Resido em Curitiba, tenho disponibilidade para iniciar ou viajar se for preciso, possuo carro (JAC3-2012), celular e laptop para o desenvolvimento do meu trabalho.

**Atenciosamente**

**Mauricio Simas**



**MAURICIO SIMAS**

# ENDEREÇO/RECADOS

Rua Irati, 152 - Bairro Santa Quitéria - Curitiba – PR – 80310-150

**Telefones 0XX-41-3345-0008 – 99974-0509 –** [**m.simas@hotmail.com.br**](mailto:m.simas@hotmail.com.br)

**FORMAÇÃO ENSINO SUPERIOR**

**1989** Administração de Empresas - Fundação de Estudos Sociais do Paraná - **FESP**

**CURSOS**

**1990 NUTRE** Propaganda e Publicidade

**1990 SUCESU** Orientação no Lançamento de Produtos

**1990 EDITEL** Relações Humanas no Trabalho

**1991 CTIS**  Técnicas de Vendas

**1992 EDITEL** ISO

**1992 GEPOM** Estratégias Organizacionais

**1993 OPET**  Produtividade e Qualidade na Área Comercial

**1994 CFPT** Estratégias de Marketing

**1996 KM TREIN.** Qualidade Total no Atendimento ao Cliente

**PALESTRAS**

Se o Cliente Não Compra a Culpa é Sua **Valmir Pilares**

O Vendedor Inteligente **Consultoria**

O Vendedor na Rua em Busca de Clientes **Luiz A. Marins Filho**

Como Vender se o nosso cliente está fugindo de nós **FGV - PR**

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

## Atualmente a procura de uma oportunidade.

## De 2015 a 2016

## Chemin Cabos

## Atuei com Vendedor Externo no segmento de fios elétricos e cabos de todos os tipos, atendendo construtoras, obras em andamento, escritórios de engenharia, escritórios de arquitetura e lojas de materiais de construção, elétricos e hidráulicos. Atendia capital e toda região metropolitana, ou seja, somando tudo isso dá mais de 1.000 pontos. Na realidade este trabalho não era propriamente uma venda, ou seja, a finalidade era fazer com que o ponto visitado colocasse a minha empresa como fornecedora para fazer parte das cotações existentes, isto era muito difícil haja vista que a maioria das empresas já tinha as fornecedoras marcadas para fins de cotação, mas de forma geral eu quase sempre conquistava um lugar nestas cotações.

## De 2012 até 2015

## Free Lancer/Vendas Externas em alguns segmentos.

## De 2000 até 2012

## Rothenberg – Nome Fantasia – RR

Representante Comercial Autônomo – PERFUMARIA E COSMÉTICOS

Locais de Atuação: Estados do Paraná e de Santa Catarina.

Nestes 12 anos vendi perfumes e cosméticos (Calvin Klein, Hugo Boss, Montblanc, Dolce Gabbana, Jean Paul Galtier, Issey Miake e Angel entre outros), vender é modo de dizer por que na verdade eu dava uma consultoria, analisava o estoque do cliente e fazia a sugestão de pedido com base nos meus relatórios.

Atendia perfumarias, lojas de cosméticos, lojas de importados, lojas de presentes, grandes redes de farmácias, salões de beleza, clínicas de estéticas e spas entre outros. Quando entrei na empresa já tinha uma carteira de clientes nestes estados, a qual eu dei continuidade no atendimento, porém acredito ter dobrado o número de pontos vendas durante o período de atividade. Atuava como sellin e sellout, ou seja, além de vender para o cliente eu ajudava o cliente a vender, fazia ações na loja com as vendedoras e também com o cliente final, elaborava campanhas de vendas, sugeria promoções de produtos mais difíceis de vendas e até mesmo dava apoio na preparação das vitrines nas datas comemorativas, dia das mães, dos namorados, natal e etc.

Neste período tive grandes clientes, tais como: Sepha, Laffaiette, Free Itália em Curitiba, Karimã e Importados Brasil em Maringá, Face Bela e Ibrahim em Londrina, Requinte em Chapecó, enfim, na maioria das cidades sempre existia um ponto de perfumaria importada.

**ATIVIDADES PROFISSIONAIS**

Todas as atividades inerentes à área comercial.

**METAS**

Aprender o idioma inglês.

**INFORMAÇÕES ADICIONAIS**

Natural de Itajaí/SC – Casado a 36 anos com Neila Márcia M. Simas.