Imprimir

|  |  |
| --- | --- |
| **Reinaldo da Silva Pereira** (Currículo - Profissional) |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Data de nascimento:** |  | 20/07/1976 (40 anos) | |
| **Estado civil:** |  | Casado | |
| **Endereço:** |  | Rua Paes de Andrade 750 | |
| **Bairro:** |  | Nova Russia | |
| **Cidade:** |  | PONTA GROSSA, PR | |
| **CEP:** |  | 84053-380 | |
| **País:** |  | Brasil | |
|  |  |  | |
| **Telefone:** |  | **(42) 99929-1878** **(42) 99919-2733** | |
|  |  |  | |
|  | | |

**OBJETIVO**

Área Comercial

**GRADUAÇÃO**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Instituição:** |  | Unicenp (Centro Universitário Positivo) |
| **Curso:** |  | Administração de empresas |
| **Ano que está cursando:** |  | Concluído |
| **Pós Graduações:** |  | Comercio Exterior / Comex Agro . Importação e Exportação Agroindustrial. |

**Ano que está cursando:** Concluídas.

**HABILIDADES**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Idiomas:** |  | Inglês Intermediário Espanhol Fluente |

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Empresa:** |  | CIA ULTRAGAZ |
| **Cargo:** |  | Consultor Comercial |
|  |  |  |
| **Período:** |  | De 01/2012 até 10/2016 |
| **Atribuições do cargo:** |  | Capitação de novos clientes, manutenção da carteira, elaboração e apresentação de propostas comerciais, minutas contratuais estilizadas, envio de projeto de viabilidade econômica, manutenção de leads e de contas. Mapeamento de novas aplicações e oportunidades de vendas Spots. Acompanhar o Market share dos concorrentes. Manutenção da ferramenta Sales Force. Criar planilha de custos e desembolso . Listar comodatos e manter fluxo das instalações. |

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Empresa:** | |  | TIMAC AGRO BRASIL | |
| **Cargo:** | |  | ATC Master | |
| **Período:** | |  | De 03/2004 até 08/2011 | |
| **Atribuições do cargo:** | |  | Vendas de produtos específicos para agricultura, pecuária, florestas e animais (suplementos minerais) Inoculantes, abertura de canais de distribuição e representantes. Organização de roteiros e áreas de atuação, acompanhamento técnico e comercial na área. Elaboração de palestras e dias de campo para cooperativas, distribuidores e consumidores finais. Validação e coletas de resultados. Fechamento de negócios com distribuidores, produtores rurais e consumidores finais. Disponibilidade de viagens e horários. conhecimento da região sul e paraná leste. | |
|  | | | |
| **Empresa:** |  | METALFOR INDUSTRIA DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS. | |
| **Cargo:** |  | Representante Comercial ( no Brasil e Paraguai) | |
| **Período:** |  | De 04/2000 até 03/2004 | |
| **Atribuições do cargo:** |  | Representante comercial. Consultor de vendas na região  do Paraná, Mato Grosso do Sul e Mato Grosso e Paraguai. Abertura de distribuidores e representantes. Venda de equipamentos de pulverização agrícola e fertilizadores. Divulgação no mercado, treinamento e formação de feiras e dias de campo. Demonstração de produtos e equipamentos. Atendimento de revendas e vendas diretas a grandes clientes, cooperativas e multiplicadores. Atendimento e assistência técnica e acompanhamento de pós vendas. | |
|  | | | |

**CURSOS E ESPECIALIZAÇÕES**

18 anos na área comercial e nas ações pertinentes. Formação de equipe, liderança, gestão de negócios, auto gerenciado, conhecimento da região ótima carteira de clientes e de empresas. Disponibilidade de viagens e horários, passaporte em dia, conhecimento na região agro e industrial do Paraguai e Argentina.

**RESUMO DO CURRÍCULO**

Representante comercial consultor senior , larga experiência de 18 anos na área comercial e nas ações pertinentes. Dinâmico, comprometido, comunicativo, auto gerenciável, proativo em equipe.

Formação de equipe, liderança gestão de negócios, abertura de clientes, divulgação de produtos.

Apresentações técnicas. Dias de campo e feiras. Experiência comprovada em CRM Sales Force. Disponível para início imediato.

Atualmente desempenhando a função de consultor comercial e pré vendas senior: Captação de novos clientes para a carteira, manutenção e atendimento das contas corporativas e de clientes key-acconts , elaboração de propostas comerciais minutas e contratos para viabilidades econômica. E acompanhamento técnico e comercial.