



Dados Pessoais

38 anos, Casado, natural de São Paulo – SP

Contato

(41) 9 9242 6307
vieirareisleandro@gmail.com

Recados: (41) 9 9123 7570

Rua Expedicionário Silvestre Skodowski, 319. - Jd. Suíça
São José dos Pinhais - PR
CEP: 83.085-360

Objetivos Profissionais

Gestão em Vendas e Marketing /
Administração / Analista de Dados / Designer Gráfico

Formação

Comunicação Social -
Bacharelado em Publicidade e Propaganda - Universidade Tuiuti do Paraná (Concluído em 2005)

Idiomas

Inglês Avançado - Richard Hugh Fisk Foundation.
Espanhol Básico – Vivência

Informática

Excel (Avançado) / Pacote Office e Outlook / CorelDraw/ Photoshop/ HTML5 e CSS3/ Python (Intermediário).

Leandro Vieira Reis

Experiência na área comercial de 20 anos no mercado de varejo e Canais de distribuição de bens de consumo. Também formado em Publicidade e Propaganda com Vivência em agência de Publicidade e Comunicação Visual.

Resumo Profissional

Experiência em grandes empresas. Indústrias multinacionais, Varejo, Atacado e Distribuição. Gestão analítica (KPIs e Planejamento), Coaching, Gestão e Treinamento de Equipes nas áreas de Vendas, Administração e Logística.

Na área de Publicidade e Propaganda: Criação, Atendimento, Arte-Finalização, Direção de Arte, Eventos, Projeto de Captação de Recursos para Eventos, Produção de Jingles, Social Media, Rótulos e Embalagens, Assessoria e Consultoria Empresarial.

Alto conhecimento técnico com foco em resultados: Vivência com diversos sistemas de ERP. Excel Avançado. Busco constante aprendizado e conhecimento tecnológico, recentemente fiz cursos de HTML5 e CSS3. E Python (ainda em curso) com a finalidade de ampliar os conhecimentos em linguagem de programação e aumentar minha capacidade de processamento e análise de dados com RPA (Robotic Process Automation).

Autônomo desde 2019

Assessoria em Gestão e Marketing.

Implantação de processos. Treinamento de Equipes Comerciais. Implantação de Gestão Analítica com relatórios e painéis de gestão. Gestão de políticas de preço por canal e formato de distribuição. Atendimento e Designer de Material Gráfico e Comunicação Visual. Criação de Campanhas e Administração de Social Media.

ARCAMI Distribuição de Alimentos (OESA)

04/2017 à 11/2018

Supervisor de Vendas - Gestão de equipe de Representantes Comerciais. Processo seletivo, contratação e treinamento de novos RCAS, coaching da equipe com rotina de visitas para prospecção de mercado e correções em rota. Avaliação de itens de performance. Roteirização para divisão de base de clientes e re-distribuição de rotas. Ampliação de mix e distribuição numérica.

Approach Publicidade e Propaganda – PJ

06/2013 à 04/2017

Prestação de serviços nas áreas de: Representação Comercial / Design e Produção Gráfica / Consultoria em Gestão e Marketing / Desenvolvimento de Produtos / Implantação de PCP/ Desenvolvimento de Marcas / Rótulos e Embalagens / Comunicação Visual.

Principais clientes: **Cachaça Seleta** (Representação)/ **Claraínd** - Indústria de produtos de limpeza. (Consultoria, criação de rótulos, comunicação visual, desenvolvimento de produtos, política de preços, cálculo de frete e análise de rentabilidade, implantação e controle de PCP.)/ **GR Artesanal** - Produtos para embelezamento equino./ **Paraná Têxtil** - Indústria de telas para construção civil e agronegócio./ **Campo Rural** - Site de Vendas para o Agronegócio./ **ACAMP** Associação de moradores da Campina do Taquaral./ **Deputada Estadual Cláudia Pereira**.

GlobalBev

01/2012 à 05/2013

Supervisor de Vendas - Interior do PR. Comecei como Supervisor de Trade MKT, responsável pelo Sell Out

Objetivos Salariais

Pretensão salarial:
R\$5.000,00 aceito
propostas menores com
compensação em
variáveis ou com a
finalidade de experiência
e aprendizado em novas
áreas.

Região de interesse

Preferência:
São José dos Pinhais -
Paraná - Brasil.
Aceita viajar pela
empresa.
Aceita considerar
propostas de outras
regiões.

Informações complementares

**Curso de Organização e
Realização de Eventos -**
Prof. Francisco Vieira -
Docente da Anhembí -
Morumbi - SP. - (2009)

**Curso de Projetos de
Captação de Recursos
para Eventos -** David Poit -
Autor do Livro - Eventos
Esportivos. - (2009)

**Curso de Merchandising e
Administração de Shelf
Life -** Superação -
Parmalat Brasil S.A

Referências c/
Gilberto – 41 9 9854
4321 (Diretor
Regional Sul)

dos Distribuidores em Curitiba e Região e fui promovido para Supervisor de Vendas cuidando de toda operação comercial no Interior do Paraná, mapeando regiões, oportunidades e clientes chave. Responsável por 3 Representantes e Equipe terceira de merchandising. Atendendo todos os canais sendo que o Pequeno/Médio Varejo por meio dos distribuidores. E o Médio/Grande varejo e contas regionais e Atacados com os representantes. Ganhos expressivos de Share estando presente nas principais redes de Varejo, Atacados e Distribuidores do Paraná. Crescimento de mais de 100% de Faturamento no Período de 1 Ano.

**AmBev – Cia de
Bebidas das
Américas**
02/2009 à 06/2011

Supervisor de Vendas de Varejo de 1 a 5 Check-outs, Curitiba e região metropolitana, Equipe de 5 Vendedores e 5 Promotores. Entreguei a mesa com todos os vendedores batendo meta de Bônus consecutivamente, resultados acima da média em todos os KPI's. 80% dos pontos de venda blindado com mais de 70% de share em cerveja e 30% de share em não alcoólicos e carbonatados. Depois promovido lateralmente como Supervisor de Vendas VIP Noturna. Cuidando de contratos de exclusividade e branding. Atendimento a casas noturnas, bares e pizzarias de Curitiba e Região com Equipe de 4 Vendedores. E na parte da logística coordenando a operação noturna com 4 motoristas e 4 ajudantes. Supervisionando o time para controle e redução de perdas, devoluções e otimização de tempo de entrega. E fazendo vistoria em rota seguindo formulário padrão AmBev.

**M SHOP
COMERCIAL**
12/2008 à 02/2009

Consultor de Vendas II - Atendimento na loja, e vendas externas para empresas de Arquitetura, no segmento de Utilidades Domésticas e Coifas, Fogões, Adegas de alto padrão.

**AGVD –
Approach
Gestão em
Vendas e
Distribuição**
06/2006 à 11/2008

Supervisão de Sell Out nos Distribuidores e Vendas e Merchandising nos "Key Accounts". (Relatórios de Giro, Curva ABC, Facing, Pesquisa de preço, Elaboração de campanhas etc.) Treinamento e acompanhamento da equipe.
Representação Comercial: VAL Alimentos, Bertin Alimentos, NORSAL (Sal Lebre).

**Vale Fértil
Indústrias
Alimentícias
LTDA.**
06/2005 a 06/2006

Estagiário em Comunicação e Marketing - Relatórios: (rentabilidade, análise de facing, share of shelf, share of market, custos, etc.), rótulos, arte finalização, produção e orçamento de material gráfico, anúncios, material de comunicação visual para feiras, eventos e PDV's, Atendimento a fornecedores, clientes, agências e veículos de comunicação.

**UNILEVER
BRASIL LTDA.**
07/2004 à 02/2005

Promotor de Vendas - Administração de Shelf Life, Merchandising, Reposição, Relatórios de Facing, Pesquisa de Preço, Reposição etc.

**PARMALAT
BRASIL S/A
Indústrias
Alimentícias.**
04/2003 à 12/2003

Promotor de Vendas - Administração de Shelf Life,
Merchandising, Reposição, Relatórios de Facing,
Pesquisa de Preço, Reposição etc.