



Leandro Vieira Reis
37 anos , Casado

Dados Pessoais

E-mail: vieirareisleandro@gmail.com

Nacionalidade: Brasileiro

Telefone: (41) 9 9123 7570 (recados)

Celular: (41) 9 9242 6307 (pessoal)

Endereço: Rua Expedicionário Silvestre Skodowski,
319 CEP:83.085-360 - Jd. Suiça São José dos Pinhais -
Paraná - Brasil

Objetivos Profissionais

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

Resumo Profissional:

Experiência de mais de 18 anos em grandes empresas.Varejo, Atacado e Distribuição. Gestão analítica (KPIs e Planejamento), Excel Avançado, Coaching, Gestão e Treinamento de Equipes. Nas áreas de Vendas, Administração e Logística.

Criação, Atendimento, Arte-Finalização, Direção de Arte, Eventos, Projeto de Captação de Recursos para Eventos, Produção de Jingles, Administração de Redes Sociais, Rótulos e Embalagens, Assessoria e Consultoria Empresarial.

Busco constante aprendizado e conhecimento tecnologico, recentemente refiz cursos de HTML5 e CSS3. E iniciei Phytion(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).

Escolaridade

Formação superior completa

Graduação: Comunicação Social - Bacharelado em Publicidade e Propaganda, Universidade Tuiuti do Paraná (Concluído em Dezembro de 2005)

Idiomas

Inglês

Avançado - Richard Hugh Fisk Foundation.

Espanhol

Básico: Vivência.

Informática

Office

Word, Powerpoint, Outlook, Excel - Nível Avançado

Artes Gráficas

CorelDraw, Photoshop, - Nível Avançado

Internet

HTML5, CSS3, Java Script (básico), Redes Sociais, MarketPlace

Outros

Davinci Resolve/ Premier/ Sound Forge/ SAP/ Força de Vendas

Histórico Profissional

Cervejaria Cidade Imperial

Vendedor - Março/2020 a Junho/2022

Atendimento ao Varejo, Mercado Frio, Auto Serviço, Distribuidores e Key Accounts. Roteirização de visitas e suporte para redução de devoluções e controle de comodatos. Treinamento e Suporte à Gerência e Supervisão como vendedor líder.

Autônomo

desde Março/2019

Atendimento e Designer de Material Gráfico e Comunicação Visual

ARCAMI Distribuição de Alimentos

Supervisor de Vendas - Março/2017 a Novembro/2018

Gestão de equipe de Representantes Comerciais, acompanhamento de itens de performance, processo seletivo, contratação e treinamento de novos RCAS, prospecção de mercado, coaching da equipe de representantes, ampliação de mix e distribuição numérica. Roteirização para divisão de base de clientes e re-distribuição de rotas.

Approach Publicidade e Propaganda

PJ - de Junho/2013 a Março/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 Comercial)

Claraind - Indústria de produtos de limpeza. (Consultoria, gestão terceirizada, desenvolvimento de rótulos, comunicação visual, administração de redes sociais, desenvolvimento de produtos, ajuste de política de preços e custos de produto e produção, cálculo de frete e análise de rentabilidade de pedidos, implantação de PCP e ajustes no processo de linha de produção e formulação de produtos.).

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

Supervisor de Vendas - Interior do PR - Janeiro/2012 a Maio/2013

Comecei como Supervisor de Trade MKT, responsável pelo Sell Out 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.

AMBEV - Cia de Bebidas das Américas.

Supervisor de Vendas - Fevereiro/2009 a Junho/2011

Supervisão de Vendas de Varejo de 1 a 5 Check-outs, Curitiba e região metropolitana, Equipe de 5 Vendedores e 5 Promotores. Depois promovido lateralmente como Supervisor de Vendas VIP Noturna. Cuidando de contratos e atendimento a casas noturnas, bares e pizzarias de Curitiba e

Região 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

Consultor de Vendas II - Dezembro/2008 a Fevereiro/2009

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

Supervisor de Vendas e Merchandising - Julho/2006 a Novembro/2008

Atividade: Supervisão de Sell Out dos Distribuidores, Vendas e Merchandising nos "Key Accounts" – Relatórios: (Acompanhamento de Giro, Curva ABC, Facing, Pesquisa de preço etc.). Treinamento e acompanhamento de equipe de vendas. Acompanhamento da equipe de merchandising em conjunto com a agência. Elaboração de campanhas de vendas etc. - Empresa trabalha com gestão terceirizada e representação comercial para: VAL Alimentos, Bertin Alimentos, NORSAL (Sal Lebre).

VALE FÉRTIL INDÚSTRIAS ALIMENTÍCIAS LTDA.

Estagiário em Comunicação e Marketing - Junho/2005 a Junho/2006

(Relatórios de rentabilidade, análise de pedido, relatórios de merchandising (Análise de facing, share of shelf, share of market, custos, etc.) , re-design de rótulos, arte finalização, produção e orçamento de material gráfico para anúncios e material de comunicação visual para feiras, eventos e PDV's, Atendimento a fornecedores, clientes, agências e veículos de comunicação.) – www.valefertil.com.br

UNILEVER BRASIL LTDA.

Promotor de Vendas - Julho/2004 a Fevereiro/2005

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

PARMALAT BRASIL S/A IND. ALIMEN.

Promotor de Vendas - Abril/2003 a Dezembro/2003

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

Objetivos Salariais

Pretensão salarial: R\$ 3.500,00

aceito propostas menores com compensação em variáveis ou com a finalidade de experiência e aprendizado em novas áreas.

Benefícios: Plano de Saúde.

Região de interesse: Preferência pela região de 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.