



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

Leandro Vieira Reis

Formado em Publicidade e Propaganda com Experiência de 20 anos no mercado de varejo. Vivência em agência de Publicidade e Comunicação Visual.

Resumo Profissional

Experiência em grandes empresas e multinacionais. 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, Social Media, Rótulos e Embalagens, Assessoria e Consultoria Empresarial.

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).

Cevejaria Cidade Imperial

04/2020 à 06/2022

Vendedor. Atendimento ao Varejo, 1 à 4 Checkouts, Mercado Frio, Auto Serviço, Sub-Distribuidores e Key Accounts.

Roteirização de visitas. Suporte para redução de devoluções e controle de comodatos. Treinamento e Suporte à Gerência e Supervisão como vendedor líder.

Autônomo desde 2019

Atendimento e Designer de Material Gráfico e Comunicação Visual

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 de PCP e ajustes no processo de linha de produção.)/ **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**.

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:
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

GlobalBev

01/2012 à 05/2013

Supervisor de Vendas - Interior do PR. 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

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. Depois promovido lateralmente como Supervisor de Vendas VIP Noturna. Cuidando de contratos e 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.