



## OBJETIVO

Meu objetivo profissional é aplicar todo o meu conhecimento e experiência em vendas, gestão comercial e suporte administrativo para contribuir significativamente com o crescimento das empresas. Busco promover os resultados de vendas, aprimorar processos de gestão e administração, e fomentar o desenvolvimento contínuo, construindo uma trajetória de crescimento mútuo e sustentável junto à organização.

## DADOS PESSOAIS

### Naturalidade

São Paulo

### Nacionalidade

brasileiro

### Nascimento

04/08/2007

### Estado Civil

Solteiro(a)

### Gênero

Masculino

## HABILIDADES

### Proatividade



### Criatividade



### Trabalho em equipe



### Vendas



### Negociação



### Marketing digital



### Ingles



# Pablo silva fereira

pablosilva.empree@gmail.com

(11) 9117-8299

, Parque novo santo amaro - São Paulo/SP CEP: 05874-180

## FORMAÇÃO ACADÊMICA

### Ensino médio com técnico em ADM

Escola Estadual Professor Alberto Conte

Previsão: 12/2025

## CURSOS E QUALIFICAÇÕES

### Informática

XPrize

Previsão: 01/2027

O curso ensinou o uso avançado de ferramentas do Office como Word, Excel, PowerPoint e Power BI, capacitando para criar documentos profissionais, automatizar tarefas, analisar dados e desenvolver apresentações e dashboards interativos, aumentando a produtividade e eficiência no trabalho.

### Ingles

XPrize

Previsão: 01/2027

O curso de inglês focou em desenvolver a pronúncia, interpretação de falas e conversação. Por meio de técnicas fonéticas e exercícios com áudios e vídeos, os alunos aprimoraram a clareza na fala e a compreensão de diferentes sotaques. Atividades práticas, como simulações e debates, fortaleceram a fluência e a confiança no uso do idioma. Esse aprendizado capacitou os participantes a interagir em inglês de maneira natural e segura em diversos contextos.

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

### padeira autônomo

JB PÃES

03/2023 - 09/2024

Durante minha experiência em vendas na JB PÃES, desenvolvi habilidades essenciais para construir relacionamentos sólidos com os clientes, tanto em interações presenciais quanto por meio de canais digitais. Através de uma comunicação clara e personalizada, fui capaz de compreender as necessidades dos clientes e oferecer soluções que geraram resultados esmagadores e fidelização. coordenação motora Além disso, atuei no suporte a contratos de encomendas, garantindo que todos os detalhes foram organizados de forma precisa, desde a negociação inicial até a entrega final. Esse trabalho envolve cooperação eficiente, foco em prazos e alinhamento das expectativas entre o cliente e a empresa. Também participei do planejamento futuro do negócio, colaborando com ideias estratégicas para estratégia de vendas e ampliando o alcance da JB PÃES. Minha abordagem foi sempre orientada à inovação, buscando alinhar as tendências do mercado às metas da empresa, enquanto mantinha um olhar atento para a experiência dos clientes.

## INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Redes sociais ([linktr.ee/pablosilva.emp](https://linktr.ee/pablosilva.emp))

Portifolio ([danielcbrito.github.io/pablo/](https://danielcbrito.github.io/pablo/))