Edward Antoni Loj

Casado, sem filhos.

(041) 8807-0329.

R. Carlos Dietzsch, 541 apto 305B

Curitiba - Paraná. edward.loj@gmail.com

**Perfil Profissional**

* Profissional com conhecimento em vendas nos Estados do Sul.
* Destaque em atendimentos aos clientes com dedicação e foco em resolução de problemas, gerando resultados para empresas e clientes.
* Apresentações aos gestores dos resultados alcançados.
* Atuação em grandes clientes no ramos de soja e trigo oferecendo máquinas e peças aos clientes.
* Elaboração de relatórios e apresentações para eventos.

**Realizações Profissionais**

**Vendas B2B e Vendas B2C**

* Vendas para grandes clientes que demandam trabalho, visitas e apresentações.
* Trabalho focado em resultados de médio a longo prazo.
* Atendimento e vendas para Cooperativas do Paraná.
* Novos contratos de máquinas e peças.
* Abertura de mercado e forte penetração em mercados no Paraguai.
* Vendas a Varejistas e Atacadistas.
* Abertura de novos mercados em grandes redes regionais.
* Conquista de pontos extras em lojas de grande fluxo.
* Participações em feiras e congressos.
* Viagens com clientes para apresentar empresa e produtos.

**Histórico de Trabalho**

**Setembro 2007 até Dezembro 2015**

**Vendedor Regional**

**Rolmax Brasil Comércio de Maquinas industriais Ltda.**

* Atuação com vendas nos Estados do Sul, com foco em empresas e cooperativas.
* Destaque com vendas voltadas para empresas de soja e trigo.
* Apresentação de propostas e projetos comerciais, voltados a cada cliente.
* Participação em concorrências e tomadas de preços.
* Apoio em importações de peças e maquinas.
* Participações em feiras e congressos.

**Abril 2006 até Outubro 2006**

**Trainee Comercial**

**Gpat S.A. Propaganda e Publicidade.**

**Trainee Comercial e financeiro.**

* Supervisão total de eventos externos da empresa.
* Controle de contas, e de despesas por grupo.
* Análises de viabilidades em projetos e eventos.
* Apresentação de relatórios gerenciais e de desempenho.

**Agosto 2001 até Fevereiro 2006**

**Vendedor e Supervisor Regional**

**Nutrihome Industria e comércio de Alimentos Ltda.**

* Vendas e abertura de contas em grandes redes de varejo.
* Negociações, apresentações, ofertas e descontos.
* Visitas as lojas e controle de exposições e positivações de produtos.
* Supervisão de vendedores e promotores em redes médias e pequenas.
* Elaboração e acompanhamento de metas e desempenhos.
* Promoções e merchandising.

**Fevereiro 1995 até Janeiro 2001**

**Repositor**

**Sonae Distribuição Brasil S.A.**

* Elaboração de pedidos e controle de estoques.
* Exposição de mercadorias.
* Controle do Espaço.
* Controle de preços.
* Atendimento ao Cliente.

**Educação**

* Ciências Contábeis
* UNIFAE Centro Universitário.
* Conclusão Dezembro 2005.

**Idiomas**

Inglês

* Nível Intermediário.

Polonês

* Nível Intermediário.