

# Diogo Ribeiro de Moura

---

## Informações Pessoais

- Contato: (91) 99238-5356
  - E-mail: diogoomoura@hotmail.com
  - Endereço: Centro, Castanhal-PA
- 

## Resumo

Sou um estudante de Licenciatura em Computação altamente motivado, com habilidades em liderança, gestão de equipes, comunicação efetiva e resolução de conflitos. Tenho forte capacidade de aprendizado e comprometimento com resultados, e estou em busca constante de crescimento pessoal e profissional. Como entusiasta da tecnologia, estou interessado em uma posição de estágio remunerado na área de T.I. na Sea Telecom, onde possa aplicar minhas habilidades e conhecimento para contribuir com o sucesso da empresa.

## Formação

- Licenciatura em Computação - Universidade Federal do Tocantins (UFT) - 2023-2026
  - Ensino Médio Completo - 2014
- 

## Experiência Profissional

### Gerente em Treinamento, Magazine Luíza (Ago 2021 - Mar 2022)

Responsável por:

- Gerenciar o fluxo de caixa e equipe de vendas, com foco na satisfação dos clientes e no alcance de metas;
- Realizar reuniões semanais com a equipe e coordenadores regionais, para discutir estratégias de vendas e soluções de problemas;
- Preparar apresentações motivacionais para a equipe, visando aumentar o engajamento e performance;
- Resolver litígios de forma prática e eficiente, garantindo a satisfação dos clientes e a imagem positiva da empresa;
- Gerir as mídias sociais da loja, ampliando a presença digital e atraindo novos clientes.

### Vendedor, Magazine Luíza (Ago 2019 - Ago 2021)

Responsável por:

- Realizar vendas de produtos de varejo e serviços financeiros, com foco na satisfação dos clientes e no alcance de metas;
- Vender consórcios, oferecendo soluções financeiras personalizadas aos clientes;
- Realizar atendimento remoto e pós-venda, garantindo a satisfação dos clientes e fidelizando-os;
- Prospectar novos clientes, ampliando a base de clientes da loja.

## **Voluntariado, Fundação Estudar (2018)**

Responsável por:

- Atuar como organizador da edição Liderança na Prática 16h Rio Grande 2ª edição 2018;
  - Aprender e aplicar técnicas de vendas, aprimorando habilidades nesta área.
- 

## **Habilidades e Competências**

- Inglês básico
- Conhecimento avançado em informática
- Comunicação efetiva e habilidade em resolver conflitos
- Autodisciplina e capacidade de trabalho autônomo
- Pensamento de dono e foco em obtenção de resultados
- Experiência comprovada em liderança e gestão de equipe
- Flexibilidade de horários e disponibilidade para trabalhar com diferentes equipes e horários
- Busca constante por crescimento pessoal e profissional, estando sempre aberto a aprender e aprimorar suas habilidades.