

Diogo Ribeiro de Moura

Informações Pessoais

- Contato: (91) 99238-5356
 - E-mail: diogoomoura@hotmail.com
 - Endereço: Tv. Floriano Peixoto, 1680, Centro, Castanhal-PA
-

Resumo

Com ampla experiência em comunicação com clientes e solução de problemas, sou altamente motivado e sempre busco aperfeiçoar minhas habilidades e crescer profissionalmente. Possuo forte capacidade de liderança e gestão de equipe, além de habilidade em comunicação eficaz e resolução de conflitos. Como Promotor de Vendas (Telemarketing), busco uma oportunidade de aplicar minhas habilidades e conhecimentos para contribuir com o sucesso da empresa e me desenvolver profissionalmente.

Formação

- Engenharia Civil (incompleto) - Universidade Federal do Rio Grande (FURG) - 2015-2019
 - 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.