

Pedro Vazquez Martin

Brasileiro - Solteiro – 1 filho.
Bairro: Ipiranga / Cidade: São Paulo/ SP
Contato: (11) 2272-5141 / 98830-6490
E-mail: pmvazquez@terra.com.br
CNH: B e Veículo próprio

**OBJETIVO: ATUAR NO ÀREA COMERCIAL OU TÉCNICO COMERCIAL
DISPONIBILIDADE PARA VIAGENS E MUDAÇAS NACIONAIS E INTERNACIONAIS**

Perfil Profissional

- 30 anos de experiência na área comercial e técnico-comercial, atuando em empresas Nacionais e Multinacionais de pequeno e grande porte, com ênfase na área da Construção Civil / Metalúrgica / Siderúrgica;
- Sólido conhecimento dos estados de SP, RJ, MG, Região Sul e Centro-Oeste, com vivência no exterior e contatos em países da América Latina e Europa.
- Habilidade em estruturar departamentos comerciais, seleção, treinamento bem como Gestão e nomeação de Representantes Comerciais, Vendedores e Revendas;
- Liderança democrática e motivacional, com foco no desenvolvimento e gestão de pessoas para formação de equipes multifuncionais de alta performance;
- Expertise em prospecção de novos clientes, manutenção dos antigos e reativação de clientes inativos, com o desenvolvimento de novos mercados e outros segmentos;
- Know-how em contatos de alto nível, com vivência em fechamento de grandes Negócios/Contratos;
- Ampla experiência em contas Governamentais (Prefeituras, Secretarias, etc.), com participações em Licitações, Concorrência e Pregões Eletrônicos e Presenciais com conhecimento da Lei nº.8.666/93;
- Grande conhecimento e relacionamento com Revendas Hidráulica e Elétrica, Home Centers bem como Instaladores Hidráulica e Elétrica e Construtoras em todo território Nacional;
- Participações em Feiras/Congressos, bem como habilidade em ministrar palestras e treinamentos.

Formação Acadêmica

- Graduação em Gestão de Marketing - Universidade São Marcos – 2009.
- Graduação em Engenharia Civil – UNESP – (Universidade do Estado de São Paulo) – Trancado.

Idioma / Vivência Internacional

- Espanhol Fluente – Vivência por seis meses na Europa.
- Inglês Intermediário

Formação Complementar

- Curso EMPRETEC – Sebrae;
- Curso de Gerência e Supervisão de Vendas - (ESAMC – Escola Superior de Administração, Marketing e Comunicação);
- Curso de Vendas Técnicas - (PSS – Xerox do Brasil);

- Como gerenciar seus Vendedores - (Manager);
- Negociação em Vendas – (Manager);
- A Arte de Negociar - (Instituto Brasileiro de Atividades Desenvolvidas);
- Seu Cliente pode Pagar – (ICS MiPe);
- IV ENCUESTRO – “ Hoy es Marketing “ , (Madrid)

Experiência Profissional

Dez/2012 – Nov/2015

TUPER

Empresa Nacional transformadora de Aço (Fabricante de Tubos de Aço)

Gerente de Contas

- ✓ Gerenciamento do Segmento de Revendas Hidráulicas e Elétricas Instaladores Hidráulicos e Elétricos, Poços Artesianos, Iluminação e Sinalização a nível nacional;
- ✓ Prospecção e Captação de Novas Contas; Cadastramento e Manutenção de clientes, atendendo contatos chaves das empresas;
- ✓ Relacionamento comercial para geração de demanda e programação na compra de Produtos da empresa;
- ✓ Planejamento e execução das negociações para a venda de produtos e serviços da empresa;
- ✓ Desenvolvimento de relacionamento com o mercado tendo foco a geração de oportunidades;
- ✓ Atualização das negociações no CRM da empresa com informações sobre o desenvolvimento de cada oportunidade;
- ✓ Relacionamento com Parceiros Regionais e Estaduais de forma estratégica para estabelecer relações mútuas de negócios e aumentando a lucratividades dos produtos da empresa;
- ✓ Negociações e acordos comerciais visando renovação e a contínua de parceria com os clientes;
- ✓ Orientar e Coordenar Representantes, Analista e Vendedores a respeito de política de preços a ser praticada de acordo com a região e concorrência local;
- ✓ Venda direta para consumidor final o Representante da empresa junto a ABSPK (Associação Bras. De Sprinklers).

Jun/2009 – Ago/2012

SMH SISTEMAS CONTRA INCÊNDIO

Empresa Nacional especializada em Sistemas contra Incêndio e Proteção do Patrimônio

Consultor Comercial

- ✓ Consultoria na área comercial à Diretoria da empresa bem como contato com clientes , visitas e levantamentos para posterior orçamento e projeto , atendendo clientes de todo território Nacional;
- ✓ Responsável por contas corporativas de grandes clientes (CSN, FURNAS, VALE DO RIO DOCE, VOTORANTIM);
- ✓ Visita e contatos a clientes para manutenção e recuperação de clientes de porte(Embratel, Telefônica, Vivo, Oi, Claro, Min.da Aeronáutica – CTA).

2008 – Out 2008

Interflow Com. de Acessórios Industriais Ltda

Empresa Nacional atuando na comercialização de acessórios industriais em Aço Carbono e Aço Inox

Vendedor Técnico

- ✓ Atendimento a clientes para posterior elaboração e envio de orçamento para Indústria (Usinas e Destilarias de Cana de Açúcar, Frigoríficos, Papeleiras, Construtoras, Instaladoras e diversas outras indústrias;
- ✓ Viagens constantes para a prospecção de novos clientes bem como a reativação de clientes antigos em todo País o Participação da Agrocana / Fenasucro 2008 – realizada em Sertãozinho;
- ✓ Desenvolvimento de novos fornecedores de peças industriais (conexões, válvulas, flanges, Aço inox e Carbono, etc...);
- ✓ Elaboração e desenvolvimento do site da empresa.

OBS.: Em 2006 e 2007 prestou serviços de Consultoria Comercial em empresas de diversos segmentos.

2004 - 2005

Plásticos Pevesol Ltda

Empresa Nacional de Médio Porte do segmento de PEAD atuando na Construção Civil

Gerente Nacional de Vendas

- ✓ Gestão do Departamento Comercial em todas as rotinas, coordenando Vendedores Internos, Promotores e aproximadamente 50 Representantes / Revendas e Distribuidores em todo Território Nacional e América do Sul o Controle diário de faturamento e estoque;
- ✓ Elaboração do Planejamento estratégico de atividades do Departamento Comercial o estabelecendo Metas, Objetivos bem como estratégias para atingi-los; o Assessoria a diretoria e setores da empresa;
- ✓ Responsável pela elaboração de Lista de preços, descontos, promoções, condições o de pagamento;
- ✓ Redução nas despesas da Empresa; o Aumento na lucratividade dos produtos com estudo no custo e peso dos mesmos; o Redução de prazos de pagamento de 60 dias para 15/30 dias médios;
- ✓ Participação nas reuniões da comissão da ABNT com a finalidade de normatização o e devida adequação dos produtos às normas;
- ✓ Reuniões e visitas a clientes potenciais (Etil, Santil, Neblina, PJ, Portal, outros).

1987 - 2004

Engearco Representações e Construção Ltda

Empresa Nacional de Pequeno Porte do Segmento de Representações Técnicas na área de Construção Civil

Gerente Comercial

1984 – 1987

ARMCO DO BRASIL S.A.

Empresa Multinacional Americana de Grande Porte do Segmento Metalúrgico e de Construção Civil

Supervisor

Vendedor Técnico

Estagiário de Engenharia Civil