

Rodrigo Pereira Lopes

Brasileiro, 42 anos, casado, 2 filhos
Rua Jaguará, 732 - Parque Andyara
33.600-000 - Pedro Leopoldo, Minas Gerais - Brasil
(31) 3662-5675 / (31) 99685-5530 / (31) 99481-7771
reprodrigoplopes@gmail.com

Objetivo

Representação Comercial / Vendedor externo

Perfil profissional

Vendedor externo/representante comercial, com 15 anos de experiência na área comercial no segmento da construção civil, atuando no varejo, atacado, home centers e construtoras na cidade de Belo Horizonte/MG e região metropolitana. Graduado em Gestão Comercial pelo Centro Universitário Newton Paiva. Meu objetivo é fazer um trabalho com determinação e seriedade, procurando alcançar as metas determinadas pela empresa, com resultados satisfatórios para ambas as partes.

Tenho habilidade de relacionamento, no desenvolvimento de estratégias, negociação e potencial de crescimento.

Formação

- **Escolaridade**
Formação superior completa.
- **Graduação**
GESTÃO COMERCIAL, CENTRO UNIVERSITÁRIO NEWTON PAIVA
(dezembro/2009) - concluída.
- **Cursos Complementares**
Venda mais e melhor, Faculdade Estácio de Sá (julho/2008) - concluída.
A arte de falar em público e oratória, Senac (junho/2007) - concluída.

Histórico profissional

- **SOPRANO ELETROMETALURGICA E HIDRÁULICA LTDA** - desde abril/2008
(Empresa de grande porte atuante no segmento construção civil)
Vendedor externo/Representante comercial
 - Vendas externas, pós venda, acompanhamento das entregas dos pedidos e se necessário solicitar manutenções;
 - Planejamento, discussão das metas e elaboração de estratégias de vendas;
 - Contatar, visitar e entrevistar os clientes;
 - Prospecção de novos clientes e manutenção da carteira;
 - Apresentação dos produtos e condições comerciais, avaliar o perfil do cliente e fechar os contratos de vendas;
 - Palestras e treinamentos de produtos, junto aos distribuidores, atacados, varejo e construtoras;
 - Elaboração de uma estratégia itinerária, visando ocupar o tempo da melhor forma possível;

- **ICAL INDÚSTRIA DE CALCINAÇÃO LTDA** - de junho/2003 a outubro/2007
(Empresa de médio porte atuante no segmento construção civil)
Vendedor Técnico
 - Vendas externas, pós venda, acompanhamento das entregas dos pedidos e se necessário solicitar manutenções;
 - Planejamento, discussão das metas e elaboração de estratégias de vendas;
 - Contatar, visitar e entrevistar os clientes;
 - Prospecção de novos clientes e manutenção da carteira;
 - Apresentação dos produtos e condições comerciais, avaliar o perfil do cliente e fechar os contratos de vendas;
 - Palestras e treinamentos de produtos, junto aos distribuidores, atacados, varejo e construtoras;
 - Elaboração de uma estratégia itinerária, visando ocupar o tempo da melhor forma possível;
- **CONSTRUMINAS ENGENHARIA LTDA** - de junho/1996 a maio/2000
(Empresa de pequeno porte no segmento construção civil)
Auxiliar de escritório
Rotinas de escritório

Informações complementares

Atualmente almejo uma vaga no departamento comercial, exercendo as funções de representação comercial ou vendedor externo.

Região de atuação

Belo Horizonte/MG, Pedro Leopoldo/MG, Lagoa Santa/MG e Vespasiano/MG