

CURRICULUM

LAIZA CALIXTO BARCELOS

Rua XV de Novembro, 329 apto 303 - Vila São Luiz – Duque de Caxias
Cel//WhatsApp 21 970029080– Email: laizacalixtobarcelos7@gmail.com

OBJETIVO E HABILIDADES

Atuar na área de vendas de produtos direcionado a Construção Civil. Tenho habilidades em área comercial e atendimento a clientes, com facilidade para trabalhar em ambiente competitivo, interagir com pessoas. Sou comunicativa, dinâmica e me adapto bem à mudanças. Conheço todo o RJ, possuo veículo próprio (Sanderó 2015 a gás) que disponibilizo para trabalho.

EXPERIENCIA PROFISSIONAL

ATUALMENTE FAÇO UM TRABALHO COMO AUTONOMA NA EMPRESA COLORES INDUSTRIA DE TINTAS, COMERCIALIZANDO TINTAS E COMPLEMENTOS PARA PINTURAS JUNTO A CONSTRUTORAS E LOJAS DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO.

EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

ART DESIGN ACTUAL LTDA

Constitui a referida empresa no ano de 2002 e exerci atividades no segmento de construção civil, trabalhando com obras comerciais e residenciais até 2017. Responsável por contratos, acompanhamento e execução de obras, financeiro, compras e vendas. Conhecimento vasto nesse segmento ao que refere a produtos(material para construção)

NEXTEL: 1998 A 2002 – Assessora Comercial

Atuei na primeira equipe de vendas no Brasil, implantando sistema de telecomunicação via rádio a junto a empresas com o desafio de abrir mercado para nova tecnologia, pude vivenciar expansão da empresa no Rio de Janeiro, atuando junto a pessoa jurídica de pequeno e médio porte com vendas e manutenção de carteira

AMIL: 1992 a 1998 – Relação Empresarial Comercial

Atuei na Diretoria Comercial implantando Assistência Médica junto a pessoa jurídica de médio e grande porte no Estado do Rio de Janeiro com captação de clientes e manutenção de contrato.

FORMAÇÃO

Terceiro grau incompleto (matricula trancada) Administração de empresas – UNIGRANIO - com objetivo de retorno. – 6º. Período

Cursos e seminários diversos direcionados a área comercial: Técnicas de vendas(FGV),Gerenciamento de carteira (FGV), Marketing de Relacionamento (Dismore Associates)Telemarketing ativo e receptivo, Administração do Tempo, Disciplina dos líderes de Mercado, Competências gerenciais, Teal – Otimizando o Trabalho em equipe (Dismore Associates), entre outros, todos direcionados a área comercial.