

ALEXANDRE ZIGON

Rua Três de Outubro, 694
Tramandaí / RS – Cep: 95590-000
Brasileiro, solteiro.
Tels.: (51) 98117.3066
Veículo próprio ano 2014.

E-mail : alexandrezigon@hotmail.com

OBJETIVO: ÁREA COMERCIAL / VENDAS

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

- Responsável pela comercialização de mais de R\$ 948.000,00 em 2015;
- Mais de 16 anos de experiência em vendas de atacado e varejo;
- Profissional dinâmico, pró ativo, e focado em objetivos;
- Grande experiência em captação e manutenção de clientes (Redes Varejistas, Construtoras, Home Centers, Hospitais, Instituições de Ensino etc);
- Disponibilidade total para viagens e mudança de cidade.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

1999 – PUC/RS – ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

CURSOS DE EXTENÃO

2014 – Senac/RS: Chefia e Liderança, Desenvolvimento de Líderes, Gestão da tomada de Decisão, Liderança com foco em Resultados, e Negociações e Administração de Conflitos.

2014 - Dale Carnegie Training: Treinamento de Competências Interpessoais - Habilidades para o Sucesso;

2015 – Sebrae/RS : Elaboração de Plano de Negócio, Como Vender Mais e Melhor, Liderança Estratégica, Gestão de Pessoas e Equipes e Gestão Financeira.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

OUT/13 – Atualmente.

Representante de Comercial

Representante de Empresas fabricantes, importadoras e distribuidoras no ramo da Construção Civil, Revestimentos e Decorações.

Responsável pela comercialização (venda e pós-venda) de produtos para todo RS.

Captação e manutenção de clientes (Construtoras, Home Centers, Lojas, Revendas, Distribuidoras, Hospitais, Instituições de Ensino, Laboratórios etc);

Gestão de vendas (atacado e varejo).

OUT/07 – SET/13: JS DISTRIBUIDORA LTDA

Gerente Comercial

Empresa Distribuidora de produtos Kodak (equipamentos, papéis e químicos).

Responsável pela comercialização de produtos e insumos fotográficos em todo o estado do RS e parte SC;

Captação e manutenção de clientes;

Controle e gestão de equipe de vendas.

DEZ/99 – SET/07: KODAK BRASILEIRA IND. E COM. LTDA

Gerente de Contas Especiais (último cargo)

Responsável pela comercialização de todos os produtos e insumos da Companhia para clientes atacadistas, varejistas e redes de supermercados para os estados do RS, SC e PR.

Garantir os objetivos de vendas, market share, e distribuição;

Realizar estimativas de vendas/faturamento;

Busca constante de novas oportunidades para produtos no mercado;

Desenvolvimento e execução de planos de negócios;

Gerenciamento de equipe de vendedores e promotores.
