



Ramon Carneiro Barreto

Brasileiro, Casado, 41 anos

Rua Victor Kotovis, 450 – Sob 30

Abranches – Curitiba – PR

Telefone: (41) 99823-4595/ (41)3354-9790

(CNH) Carteira Nacional de Habilitação categoria B

E-mail: [ramonbar33@hotmail.com](mailto:ramonbar33@hotmail.com); [ramonbar33@gmail.com](mailto:ramonbar33@gmail.com)

[www.linkedin.com/in/ramoncarneirobarreto](http://www.linkedin.com/in/ramoncarneirobarreto)

## **OBJETIVO**

Comercial/Vendas

## **PRETENSÃO SALARIAL**

À combinar

## **FORMAÇÃO**

Bacharelado em Sistemas de Informação – Uniandrade - Curitiba, conclusão em 2000.

## **EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**2015 (inicio de agosto até o momento)- Prefeitura Municipal de Rio Branco do Sul-PR - Secretaria de Administração**

Cargo: Analista Administrativo (Compras/licitação)

Principais atividades: Compras Municipais em geral, relatórios diversos.

Orçamentos, executar atividades de rotina administrativa, preenchendo formulários, providenciando pagamentos e desenvolvendo atividades afins, visando contribuir para o perfeito desenvolvimento das rotinas de trabalho. Prestar suporte às áreas administrativas como elaboração de documentos, arquivos, alimentar planilhas, preencher formulários e incluir dados no sistema informatizado. Coletar e conferir dados examinando trabalhos administrativos. Digitar documentos diversos obtendo assinatura do responsável. Atuar na área financeira e contábil com realização de cálculos, controles de pagamentos, reembolsos e adiantamentos, bem como, emitir cheques e boletos bancários. Atender a área comercial no fornecimento de informações aos clientes, controlar o estoque, realizar faturamento, cobranças e cadastrar clientes e fornecedores.

### **2015 – (início de fevereiro a final junho) Evoluta Telecom Vivo**

Cargo: Consultor Comercial

Principais atividades: Vendas, orçamentos, análise de faturas, prospecção de clientes e relatórios, prestar consultoria, em assuntos comerciais, envolvendo diagnósticos, planejamento estratégico de atuação, desenvolvimento dos trabalhos, propondo alternativas e soluções.

### **2014 – (início de outubro a final janeiro) Multiposte Pré moldados e Galpões**

Cargo: Vendedor

Principais atividades: Vendas, orçamentos, prospecção de clientes e relatórios, divulgar a linha de produtos de uma empresa, mantendo contato freqüente com os clientes, para aumentar o volume de vendas e absorver clientela potencialmente ativa. Promover a venda de mercadorias, informando sobre suas qualidades e vantagens de aquisição. Prestar serviços aos clientes, tais como: Troca de mercadorias e outros serviços correlatos.

### **2014 (início de janeiro a começo de outubro)- Prefeitura Municipal de Rio Branco do Sul-PR– Secretaria de Obras e Transporte**

Cargo: Assessor do secretário de obras

Principais atividades: Assessoramento nas atividades do secretário de obras reuniões, controle de funcionários, controle de frota de veículos do município, relatórios diversos.

### **2013-2014 – Prefeitura Municipal de Rio Branco do Sul-PR - Secretaria de Desenvolvimento Urbano**

Cargo: Secretário de Desenvolvimento Urbano

Principais atividades: Planejamento e acompanhamento de obras no município e captação de recursos para o município, prestar assessoria, em assuntos de

planejamento de obras, envolvendo diagnósticos, planejamento estratégico de atuação, desenvolvimento dos trabalhos, propondo alternativas e soluções.

**2011-2012 – Prefeitura Municipal de Itaperuçu-PR - Departamento de Engenharia e Obras**

Cargo: Assessor de Planejamento.

Principais atividades: Planejamento e acompanhamento de obras no município e captação de recursos para o município, Prestar assessoria, em assuntos de planejamento de obras, envolvendo diagnósticos, planejamento estratégico de atuação, desenvolvimento dos trabalhos, propondo alternativas e soluções.

**2009-2011 – Argafácil do Brasil Ltda.- Argamassas/Construcalce**

Cargo: Vendedor.

Principais atividades: Venda de argamassas e cales, responsável pela qualidade dos produtos, pós venda dos produtos e relatórios de visitas, divulgar a linha de produtos de uma empresa, mantendo contato freqüente com os clientes, para aumentar o volume de vendas e absorver clientela potencialmente ativa. Promover a venda de mercadorias, informando sobre suas qualidades e vantagens de aquisição. Prestar serviços aos clientes, tais como: Troca de mercadorias e outros serviços correlatos.

**2008-2009 – Brasanitas-Empresa Brasileira de Saneamento e Comércio Ltda**

Cargo: Analista de laboratório (prestava serviço ao Laboratório Técnico da Votorantim Cimentos).

Principais atividades: Análises e pesquisas de novos produtos para Votorantim Cimentos.

**2006-2008 – Lava Car Quatro Rodas**

Cargo: Proprietário.

**2003-2005 – Votorantim Cimentos S/A**

Cargo: Promotor Técnico (Comercial)

Principais atividades: Visitas as construtoras da região sul do Brasil para apresentação, promoção e prospecção de novos clientes, apresentação dos produtos, demonstrações e parecer técnico dos produtos para proprietários, engenheiros, mestres de obras, pedreiros e serventes das construtoras visitadas, pós venda de produtos, acompanhamento a adaptação dos clientes junto ao produto, assistência técnica, palestras, acompanhamento de mercado, relatório de visitas, divulgar a linha de produtos de uma empresa, mantendo contato freqüente com os clientes, para aumentar o volume de vendas e absorver clientela potencialmente ativa. Promover a venda de mercadorias, informando sobre suas qualidades e vantagens de aquisição. Prestar serviços aos clientes, tais como: Troca de mercadorias e outros serviços correlatos.

**2001-2003 – Votorantim Cimentos S/A**

### Cargo: Técnico em Argamassas

Principais atividades: Análises de produtos, matérias primas, elaboração e treinamento de procedimentos operacionais para laboratório em ISO 9000/14000 (gestão ambiental) compra de equipamentos para laboratório, desenvolvimento de novos produtos, treinamento de funcionários, supervisão do laboratório, supervisão de equipamentos da planta da produção (fábrica), assistência técnica de produtos em obras, revendas e construtoras do sul Brasil, relatórios de qualidades dos produtos, fechamento de gastos da planta de produção da fábrica, treinamento de funcionários em segurança do trabalho e treinamento de outros funcionários em outras fabricas do grupo no Brasil.

### 1995-2001 – Votorantim Cimentos S/A

Cargo: Analista Físico (laboratório)

Principais atividades: Análises de produtos e coletas em campo, relatórios de qualidade.

## QUALIFICAÇÕES E ATIVIDADES PROFISSIONAIS

- Curso Vendas no Varejo (WR Educacional)
- Curso Planejamento de Vendas (WR Educacional)
- Curso técnica em vendas. (SENAC).
- Curso Compras Governamentais – Comprador (SEBRAE).
- Sistema da qualidade ISO 9000/14000 gestão ambiental. (Votorantim Cimentos S/A).
- Curso desenvolvimento de equipes de alta performance. (Votorantim Cimentos S/A).
- Curso de direção defensiva. (Votorantim Cimentos S/A).
- 5 S limpeza e organização. (Votorantim Cimentos S/A).
- Primeiros socorros. (Votorantim Cimentos S/A).
- Segurança do trabalho (duas vezes membro da CIPA) (Votorantim Cimentos S/A).
- Curso de técnico processo fabricação do cimento (Votorantim Cimentos S/A).
- Grande conhecimento na área comercial em vendas e promoção de produtos.
- Experiência em supervisão de funcionários.
- Sólido conhecimento na área técnica em argamassas.

- Grande conhecimento em análises laboratoriais em produtos para construção civil.
- Assistência técnica em produtos.
- Pacote Office

## INFORMAÇÕES ADICIONAIS

### Competências

- Conhecimento técnico.
- Habilidade de negociação.
- Domínio de técnicas de vendas.
- Senso de inovação.
- Rapidez na solução de conflitos.
- Poder de persuasão.

- 

#### Habilidades

- Autoconhecimento.
- Comunicação.
- Organização.
- Foco.
- Planejamento.

- 

#### Atitudes

- Humildade.
- Busca constante pelo conhecimento.
- Proatividade, iniciativa.
- Resiliência.
- Flexibilidade.
- Bom relacionamento interpessoal.