

## **ARNALDO ERVINO SANTIAGO**

---

Rua Egídio Stertz, 51 Itoupavazinha – Blumenau / SC

Brasileiro

(47) 9 9910-0100

arnaldoesantiago@hotmail.com

32 anos

**Comercial | Trade Marketing | Crédito**

### **RESUMO DE QUALIFICAÇÕES**

---

- Liderança de equipes comerciais;
- Elaboração de planejamento comercial / vendas;
- Análise de crédito financeiro;
- Prospecção de mercado identificando oportunidades de negócio e novos investidores;
- Seleção, redução, treinamento e capacitação de equipe comercial interna / externa;
- Elaboração de propostas, contratos e relatórios comerciais;
- Análise e monitoramento da concorrência apresentando propostas e ações;
- Estreito relacionamento com carteira de clientes e vivência no pós-venda;
- Desenvolvimento de ações de trade marketing e campanhas de venda.

### **FORMAÇÃO ACADÊMICA**

---

MBA Gestão Empresarial e Liderança – INPG Business School (trancado temporariamente)

Gestão Comercial – Centro Universitário Leonardo da Vinci Uniasselvi

### **EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

---

#### **Ventura Representações Comerciais LTDA**

Empresa nacional do segmento de representação comercial

**Gerente de Unidade | Supervisor de Vendas (07/2016 a 04/2017) – Trabalho Temporário**

##### **Atividades**

- Líder de 2 representantes e 1 assistente de vendas;
- Gerenciamento da unidade Ceará para o cumprimento estratégico das marcas que fazem parte do portfólio;
- Experiência na prospecção de novos investidores e pós-venda para fidelizar a carteira;
- Responsável pelo estreito relacionamento com a carteira de clientes a fim de promover ações comerciais/ trade marketing para o alcance das metas estabelecidas;
- Análise de desempenho de clientes / representantes;
- Atendimento direto aos CAV's;
- Contratação da força de vendas, definindo seleção, treinamento e capacitação de equipe interna e externa;
- Elaboração de propostas comerciais.

#### **Cativa Têxtil Ind e Com LTDA**

Empresa nacional do segmento têxtil

**Coordenador de Vendas (10/2015 a 07/2016)**

##### **Atividades**

- Líder de equipe com 22 representantes;
- Responsável pela supervisão e desenvolvimento da carteira de clientes;
- Contratação / redução da força de vendas, treinamento e capacitação de novos representantes;
- Alinhar e garantir as ações que comportem o cumprimento das metas estabelecidas pela empresa dentro das políticas comerciais e procedimentos operacionais;
- Acompanhamento da movimentação da concorrência e planejamento de expansão de atuação;
- Estreito relacionamento com a carteira de clientes;
- Participação na análise/defesa de crédito;
- Desenvolvimento de ações de trade marketing e campanhas de venda.

#### **Grupo Almeida Júnior Shopping Centers**

Empresa nacional do segmento varejo

**Executivo Comercial (12/2014 a 10/2015) – Trabalho Temporário**

##### **Atividades**

- Responsável pela comercialização de lojas no estado de SC;
- Prospecção de novos investidores para lojas e redes de franquia, orientando sobre a escolha, abertura, projeto de arquitetura e DRE (demonstrativos e resultados) da operação escolhida;
- Responsável pela elaboração de propostas e contratos comerciais.

**Dudalina Camisaria**

Empresa multinacional do segmento têxtil

**Trainee do Departamento Comercial (11/2013 a 07/2014) – Trabalho Temporário****Atividades**

- Ênfase na concretização das políticas comerciais, auxiliando a equipe de representantes através de treinamento sobre produto, mercado e consumidor alvo;
- Atuação na elaboração do planejamento estratégico da marca Dudalina em determinadas regionais para o cumprimento da meta;
- Visitas periódicas aos clientes para comercialização e conferência das ações aplicadas;
- Representação da marca BASE Jeans no estado de Goiás e Distrito Federal.

**Germed Pharma Indústria Farmacêutica**

Empresa multinacional do segmento farmacêutico/saúde

**Representante Propagandista (03/2013 a 10/2013)****Atividades**

- Atuação na reestruturação do brick;
- Promoção da linha de medicamentos metabólicos no Vale do Itajaí, Alto Vale e Litoral;
- Responsável por realizar visitas médicas e implementar com qualidade as mensagens promocionais definidas, visando atender as necessidades dos clientes e atingir os objetivos de vendas, demanda e market;
- Organização de eventos médicos/científicos junto com os principais líderes de opinião;
- Mapeamento de oportunidades com base nas auditorias de mercado.

**HC Financeira**

Empresa nacional do segmento bancos

**Gerente Administrativo (06/2012 a 12/2012)****Atividades**

- Responsável pela análise de crédito de bens duráveis e pessoais para o público PF/PJ ;
- Formador e multiplicador de equipe comercial;
- Desenvolvimento de novos negócios e estratégias para alcance de metas;
- Responsável pelo desenvolvimento de ações de marketing e captação da carteira de clientes.

**Itaú Unibanco S/A**

Empresa multinacional do segmento bancos

**Assistente Comercial (10/2007 a 11/2011)****Atividades**

- Responsável pela formação e supervisão dos novos funcionários (caixas);
- Atuação no atendimento ao público PF/PJ comercializando todos os produtos da instituição;
- Responsável pelo resultado comercial de todos os funcionários do setor “caixas”.

**CURSOS**

---

- Técnico em Vendas – Senac
- Negociação Comercial – Fundação Dom Cabral
- Gestão Profissional em Vendas – Instituto Supra
- Excel Intermediário
- Inglês Básico – Estudando Particular