

---

---

**CURRICULUM VITAE**  
**Marcelo Cordeiro Sabença**

---

---

R. Nogueira, 74 - Casa 08  
Q Bocaiúva  
RIO DE JANEIRO, RJ  
Cep. 21380-290  
Email: marcelosabenca@hotmail.com

Res. (21) 3627-6648  
Celular (21) 9 8860-1670  
Celular (21) 9 7973-5817

**OBJETIVO**

Comercial / Vendas Técnicas

**FORMAÇÃO ACADÊMICA**

Tecnólogo em Marketing - Centro Univ. Celso Lisboa

**SÍNTESE DE QUALIFICAÇÕES**

Cursando Marketing e com ampla experiência em empresas de grande porte no atendimento ao mercado de varejo, atacado, home centers e construtoras nos Estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo, onde adquiri experiências relevantes na atuação com planejamento e acompanhamento de ações promocionais e comerciais nos PDV'S, acompanhar os trabalhos de merchandising para incremento das vendas, liderança junto a equipe de promotores e representantes, avaliar e planejar ações comerciais e promocionais em Home Center's, acompanhar e realizar palestras e demonstrações técnicas para os lojistas, balconistas, engenheiros e especificadores, desenvolver planejamento mensal e anual com base nos indicadores e relatórios de campo, negociar pontos estratégicos para melhor exposição dos produtos, monitorar os preços da concorrência, fortalecer a marca na região através de merchandising mediante falhas da concorrência, foco em prospecção e fidelização, apresentação de relatórios de mercado a gerencia/Diretoria, controle e acompanhamento das vendas em todo seu ciclo.

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**Meber Metais**

**Supervisor de Vendas Sudeste**

**Desde Setembro de 2014 até Setembro de 2016**

Responsável pela gestão e liderança da carteira de clientes nos canais de Varejo, Atacado, Home Center e engenharia, liderando uma equipe composta por representantes comerciais (PJ) e promotores de vendas terceirizados. Responsável por programar novas estratégias e oportunidades de vendas, supervisionar indicadores de vendas, monitorar ações da concorrência, liderar e monitorar as vendas em todo o território Sudeste, promover treinamentos periódicos para a equipe e clientes, traçar planos de ação, motivar a equipe e acompanhar o desenvolvimento e análise de mercado. Manutenção no relacionamento com os principais clientes da região e responsável pela realização de ações estratégicas, novas políticas comerciais, criação de procedimentos e administração de vendas. Sólidos conhecimentos em planejamento comercial, política de preços, negociações, programação de tabloides, acordos comerciais, rapel de vendas e fechamento de contratos. Crescimento de 40% na efetivação de novos clientes no primeiro trimestre como colaborador, novos negócios e desenvolvimento dos atuais clientes. Cuidando das análises dos indicadores para maximização da produtividade da equipe de vendas e respectivas projeções dos faturamentos e negócios mês a mês.

**Mecan**  
**Vendedor Externo Construção Civil**  
**Desde Janeiro de 2014 até Setembro de 2014**

Responsável pelas vendas e locações de andaimes, escoramentos, cremalheiras, plataformas, serras e tubos de aço para construção civil no Estado do Rio de Janeiro, manutenção da carteira de clientes e prospecção de novos clientes. Treinamentos e especificação técnica dos produtos aos engenheiros, mestre de obras e pedreiros. Orientação quanto às especificações técnicas dos produtos, orçamentos e prazos, além de verificar as necessidades destes e propor soluções. Controlar os pedidos dos clientes, a fim de garantir a qualidade do produto dentro das especificações técnicas e a entrega do mesmo dentro do prazo estabelecido. Acompanhar a confecção de propostas para a participação em concorrências e analisar os requisitos técnicos e os prazos exigidos na documentação, construir, executar e acompanhar o plano estratégico para design consultivo e as iniciativas de especificação com base no plano estratégico. Desenvolver melhores soluções de engenharia que incorporem o uso dos produtos inovadores na construção, demolição e reforma. Administrar e coordenar atividades de especificação e os laudos mensais do produto utilizado na obra. Estabelecer um relacionamento sustentável e de longo prazo com os engenheiros e especificadores dentro e fora de projetos. Auxiliar e acompanhar todos os projetos para elaboração de orçamentos, cronograma da obra, parte de projetos de formas, estruturas e manutenção predial e industrial. Análise de projetos em AutoCAD e Dwg e orçamentos de escoramento metálico. Conhecimento da legislação de construção civil, leitura e interpretação de projetos arquitetônicos, representação gráfica e em desenhos em 3D.

**GK Abrasivos**  
**Vendedor Externo Autônomo**  
**De Maio de 2013 até Janeiro de 2014**

Responsável pela pulverização e consolidação junto aos clientes do varejo, atacado, construtoras, home centers e indústrias no estado do Rio de Janeiro. Identificando as oportunidades de vendas de toda a linha de produtos e exposição no PDV, aplicação de promoções e ações de vendas e marketing junto aos clientes, mensurar e analisar dados de sell-in e sell-out, propor soluções customizadas que maximize as vendas (campanhas malas-diretas catálogos incentivo a vendedores), introdução e controle dos preços de todas as linhas de produtos, identificar as oportunidades de vendas dentro de cliente e mix ideal fazer a interface entre as demais áreas da companhia como trade marketing e logística. Responsável por posicionar e alinhar táticas de vendas técnicas para cada linha com a finalidade de atingir a participação de mercado desejado, coordenar e monitorar as ações de venda e marketing, pesquisar e analisar o comportamento dos clientes e consumidores finais para o crescimento do produto no mercado, realizar palestras e demonstrações técnicas de todo mix aos lojistas e balconistas, participações em feiras e eventos na finalidade de implantar novos conceitos. Apresentação de relatórios de mercado a gerencia e o controle e acompanhamento das vendas em todo o seu ciclo.

**Duratex S/A**  
**Vendedor Regional Jr.**  
**De Setembro de 2011 até Outubro de 2012**

Responsável pelas vendas do varejo e atacado em todo Rio de Janeiro e suporte no atendimento as empresas de Construção Civil de pequeno, médio e grande porte. Responsável pela coordenação ao Grupo Leroy Merlim e ao Grupo C&C, delegando ações de vendas a 07 promotores em todo Estado, elaborando e implementando ações de venda e marketing, posicionamento e tática para cada linha/lançamento de produtos, com a responsabilidade de atingir a participação de mercado desejada. Acompanhar e identificar as tendências de mercado, coordenar as ações de inteligência de mercado, pesquisas, análise, comportamento dos clientes e consumidores finais. Contribuir para o crescimento do produto no mercado, realização de palestras técnicas e demonstrações de todo mix aos lojistas, balconistas, arquitetos e engenheiros. Na finalidade de implantar novos conceitos. Apresentação de relatórios de mercado à gerência, controle e acompanhamento das vendas em todo o seu ciclo.

**CSN - Cimentos S/A**  
**Consultor de Vendas Jr.**  
**De Julho de 2010 até Agosto de 2011**

Realização das atividades de prospecção, vendas e pós-vendas em toda Baixada Fluminense, buscando os resultados de acordo com os objetivos traçados. Elaborar e acompanhar o plano de negócio da região e dos revendedores, garantindo que as ações sejam executadas de acordo com análise de inteligência de mercado. Atuar e prestar assessoria aos clientes visando atingir os objetivos de vendas, lucratividade, presença da marca e participação de mercado. Monitoração de preços da concorrência, positividade de clientes com frequência de compra, realização de palestras técnicas junto aos clientes para o fortalecimento da marca, cobrança dos clientes com inadiquência; apresentação de relatórios de mercado à gerência, controle e acompanhamento das vendas em todo o seu ciclo.

**Weber Quartzolit Ltda**  
**Vendedor Jr.**  
**De Maio de 2008 até Julho de 2010**

Responsável pelo atendimento no varejo e atacado em toda zona norte do Rio de Janeiro e Leopoldina para buscar os resultados de acordo com política traçada para a região, elaborar e acompanhar as ações de vendas para cada cliente, garantir que as ações sejam executadas de acordo com análise de inteligência de mercado. Atuar e prestar assessoria aos clientes, efetuar visitas a revendedores e consumidores, visando identificar tendências de mercado e novas oportunidades, elaborar planos e ações para o fortalecimento da marca, atuar diretamente na visita aos revendedores dando suporte na garantia do produto, identificar e solucionar falhas dos processos de devolução dos produtos, monitorar os preços da concorrência, posicionar os clientes, foco em prospecção e fidelização, realização de palestras técnicas e demonstrações de todo mix aos lojistas, balconistas, pedreiros, arquitetos e engenheiros na finalidade de implantar novos conceitos, apresentação de relatórios de mercado à gerência, controle e acompanhamento das vendas em todo o seu ciclo

**Dufry do Brasil Duty Free Shop Ltda**  
**Vendedor Consulado Regional - RJ**  
**De Março de 2002 até Agosto de 2007**

Responsável pelas vendas exclusivas a todos os consulados do Rio de Janeiro, na venda de produtos de bens de consumo de grande aceitação no mercado nacional e internacional, sempre focado a metas e resultados, coordenando toda compra de material de escritório, controle e organização do estoque, reposição dos produtos, tiragem de pedidos, preenchimento de notas fiscais de entrada e saída do estoque, organização dos pedidos, conferência das mercadorias e notas fiscais, cobrança aos clientes, elaboração de rotas, metas e visitas, relatórios semanais e mensais de vendas, contato com transportadoras, prospecção de novos clientes e fidelização dos mesmos, novas ideias e ações. Controle e acompanhamento das vendas em todo o seu ciclo.

### **PRINCIPAIS CURSOS E SEMINÁRIOS**

Windows, Word, Excel, P. Point, Corel Draw, Access, Internet, Lotus Notes, Linux e Auto Cad  
Inglês Intermediário (Curso oferecido pela Dufry do Brasil Duty Free Shop)  
IV Sem. de Contabilidade e Adm. - C. Univ. Celso Lisboa  
Curso de Administração de Empresas / RH – Faculdade da Cidade  
Negociação Eficiente – Habilidades e Técnicas – FGV  
Curso de Cálculo Financeiro Aplicado e HP12c – Méthode