

ELTON GOMES

[**eltoncuritiba@gmail.com**](mailto:eltoncuritiba@gmail.com)

+55 (41) 9.9738-6970

Formação Acadêmica

- **2004 - Gestão Empresarial – SENAC / Curitiba**
- **2003 - Gestão Comercial – SENAC / Curitiba**
- **2002 - Introdução a Administração Mercadológica – SENAC / Curitiba**
- **2001 - Técnico em Vendas – SENAC / Curitiba**

Cargos de Interesse / Objetivo:

- **Posição Gerencial em Vendas/ Marketing, onde eu possa contribuir com minhas habilidades e expertise de forma eficiente para aumentar o volume de vendas e a rentabilidade da empresa.**
- **Funções subjacentes:**
 - ***Liderar Equipes de vendas para alcançar os objetivos estabelecidos.**
 - ***Identificar potenciais clientes no mercado.**
 - ***Comparar produtos e seus substitutos com base em uma série de critérios.**
 - ***Gerenciar o orçamento e os custos de vendas da empresa - Estimando os custos envolvidos.**

Resumo das Qualificações:

- **Profissional Executivo com vivência de mais de 10 anos na área comercial e representação.**
- **Forte histórico profissional em atividades de crescimento e participação de mercado / volumes de vendas.**
- **Expertise na área comercial Industrial com ênfase em Moto redutores, Engrenagens, Guias Lineares, Rolamentos, Mancais e Buchas, Tampas e Portas de inspeção, Fusos e Porcas.**
- **Vasto conhecimento da prática representação comercial / varejo Móveis.**
- **Administração e gestão de equipes comerciais e técnicas, diretas e indiretas.**
- **Principais sucessos foram na penetração de mercado, gerenciamento de contas, gerenciamento de projetos, desenvolvimento de produtos, previsão, distribuição e logística.**
- **Excelente capacidade de negociação e persuasão.**
- **Aberto para viagens e relocação.**

Experiência Profissional:

2012-Presente Elton Gomes ME.
Curitiba, PR.

✓ **Consultor Independente,**

Áreas de atuação: Gestão de Projetos, Consultoria direta, Planejamento estratégico e tático, desenvolvimento de produto e serviço ao cliente. Planejamento estratégico para o Segmento de Moveis Planejados, Expertise no software PROMOB – voltado para ambientação virtual com foco em grandes escritórios, residências e Condomínios de alto Padrão.

2008-2012 A.T.I BRASIL LTDA
Curitiba, PR.

✓ **Executivo de Novos Negócios e Gestão de Projetos das filiais.**

Empresa multinacional Italiana com mais de 60 anos de mercado na Europa com início de atividade no Brasil no ano 2000, representando marcas de alta qualidade como; Bonfiglioli –SKF – Camozzi – Beta Rollon – Rosta – Elesa+Ganter, etc. Fui Responsável pelo desenvolvimento dos produtos, suporte técnico e comercial junto as filiais espalhadas no mercado nacional, assim como; as atribuições de pós vendas

✓ **Controle de Qualidade**

Uma das empresas do Grupo OVD, a **Osten Ferragens** está presente em todo território nacional com modernos Centros de Distribuição localizados estrategicamente nos estados do Paraná, Bahia, Goiás, Rio Grande do Sul e São Paulo, e mais duas filiais, no Ceará e em Santa Catarina.

Sua infraestrutura logística, e alcance da força de vendas em todos os cantos do país, tornam a Osten Ferragens uma das principais potências nacionais em seu segmento, garantindo aos lojistas a continuidade de fornecimento, atendimento comercial diferenciado e máxima rapidez e eficiência na entrega dos seus pedidos.

Responsável pelo **controle de qualidade** dos materiais adquiridos assim como rastreabilidade e certificação de qualidade, garantindo ao consumidor a qualidade do produto adquirido. A rotina de qualidade incluía diversos testes de dureza de materiais, Líquido penetrante nas soldas, composição de Carbono e Aço Inox e também alguns tipos de ligas especiais.

Nota: Carta de recomendação poderá ser fornecida quando requisitada.