

Carlos Roberto da Silva

Brasileiro, 34 anos, casado, 2 filhos
CPF (BRA) 286.426.638-55
Rua 2 Nº 99 Jardim Nova Esperança II
13181-292 Sumaré, São Paulo - Brasil
cel 55 (019) 99589-6933
(19) 3854-4304 Casa
Email: carlos14011982@gmail.com

Objetivo

Vendas / Marketing / Serviços Técnicos.

Perfil profissional

Longa experiência no atendimento aos principais clientes de varejo e distribuição no mercado de tintas no estado de São Paulo e Sul de Minas Gerais, vivência em implementar e identificar ações de sell in e sell out , de acordo com perfil do cliente, através de negociações e implementação de campanhas, materiais de merchandising disponibilizados pela companhia para ações no PDV, apoiar o coordenador de trade marketing no desenvolvimento do planejamento das ações do cliente, monitorar e diagnosticar ações da concorrência e ajudar a implementar plano de ação, apoiar e negociar espaços extras e/ou melhores espaços nas lojas, com intuito de garantir abastecimento com nossos produtos, diagnosticar necessidades de coordenação na realização eventos e treinamentos voltados para consumidores, pintores e balconistas, sendo responsável pela logística, realização de pesquisa de preços, utilizando a ferramenta GTM.

Experiência no aperfeiçoamento de conhecimento ao balconista sobre a linha de produtos comercializados, utilizando ferramenta com metodologia e-learning e técnicas de convencimento de vendas.

Atendimento pré e pós venda, reclamações e orientações técnicas aos usuários quanto a correta utilização dos produtos, realizando demonstrações e teste de produtos, orientando sobre a correta utilização. Organização e planejamento de atividades mantendo-se atualizado tecnicamente em relação aos produtos e procedimentos da empresa e de posturas a serem adotadas no mercado, alinhadas com as orientações e procedimentos definidos pela empresa.

Comprometimento com atingimento de metas que visam garantir a satisfação do cliente através de um atendimento de qualidade e eficaz.

Formação

- **Escolaridade:**

IESCAMP - Instituto de Educação e Ensino Superior de Campinas.

Curso: Administração de Empresas.

Formação superior (cursando). (dezembro/2017).

Curso: Excellence Program, Vendas, Merchandising e Marketing, TRADE (julho 2012) - concluído

ESPM - Escola Superior de Propaganda e Marketing

- **Edapa Escola de Aviação Civil**

-

Curso: Manutenção de Aeronaves (Básico, GMP, Células e Aviônicos), (dezembro/2009) - concluído.

Idiomas

Inglês: leitura, escrita e conversação básica.

- **Palestras:**

Participação em diversas palestras, entre elas com os respectivos palestrantes: Carlos Alberto Sadenberg, Alfredo Rocha, Mario Sergio Cortella, entre outros.

- **Conhecimentos específicos:**

Idiomas: Inglês e Inglês Técnico (Aviação).

Informática: Excel, Power Point, Word e Internet.

Histórico profissional

Cargo: Consultor Técnico

- **Akzo Nobel Ltda. (Tintas Coral)**

Linha de Tintas Decorativas - desde Março/2013 à Outubro/2016.

Atendimento a reclamações e orientação técnica aos usuários quanto à correta utilização dos produtos.

Avaliar condições da superfície, identificar correções a serem feitas, medir a área, indicar produtos e quantidades a serem utilizados.

Realizar demonstrações e teste de produtos, visando à correta utilização.

Organização e planejamento de atividades.

Intermediando as negociações com clientes e gerenciamento de conflitos.

Cargo: Assistente de Merchandising.

- **Akzo Nobel Ltda. (Tintas Coral)**

Linha de Tintas Decorativas - desde Abril 2010 à Março 2013.

Organizar a exposição dos produtos aos clientes, garantindo sua visibilidade e atratividade. Geralmente sua atuação não se restringe a um único ponto de venda. Geralmente trabalhando na promoção de um marca ou produto.

Cargo: Consultor de Vendas.

Famastil Taurus Ferramentas – junho 2009 à abril 2010.

Responsável por prospectar clientes e implementação de todo portfólio da linha de ferramentas Famastil, Taurus, Stanley e Prátika.

Cargo: Assistente de Merchandising.

- **Irwin Industrial Tools. - de novembro/2008 à junho/2009.**

Organizar a exposição dos produtos aos clientes, garantindo sua visibilidade e atratividade. Geralmente sua atuação não se restringe a um único ponto de venda. Geralmente trabalhando na promoção de um marca ou produto.

Cargo: Assistente de Merchandising.

- **Tintas Coral Ltda. - de novembro/2001 a março/2008**

-

Organizar a exposição dos produtos aos clientes, garantindo sua visibilidade e atratividade. Geralmente sua atuação não se restringe a um único ponto de venda. Geralmente trabalhando na promoção de um marca ou produto.