

CURRÍCULO PROFISSIONAL

DENER MELLO SILVA

Casado, nascido em 06 de janeiro de 1982.
AV.: Mariland, 261 AP 01 - São João - POA

Fone (51) 99988-5132
e-mail – denermello@gmail.com.br

❖ **FORMAÇÃO**

Superior em Gestão Comercial (Trancado)
Instituição: FTEC - Porto Alegre - RS

TTI – Técnico em Transações Imobiliárias
Instituição: IBREP – Passo de Torres - SC

❖ **ÚLTIMO CARGO OCUPADO**

INKOR – Tintas e Argamassas – SUPERVISOR COMERCIAL

RESUMO DE ATIVIDADES DESENVOLVIDAS RECENTEMENTE

Rotinas Comerciais; vendas; Políticas de preços; projeções; prospecção; cobranças; realização de palestras focando sempre na extensão da empresa através da capacitação de balconistas, compradores, proprietários, vendedores e representantes. Visando sempre à conquista de novos clientes internos e externos. Realização de visitas a clientes para conhecer os diferenciais, problemas e necessidades de cada região, medir a atuação da concorrência, acompanhar o comportamento do mercado, sempre atento à evolução dos produtos concorrentes, Avaliar o nível de satisfação dos clientes e representantes, bem como estabelecer relacionamentos com cada cliente, demonstrando sua importância e que a empresa se preocupa com ele. Desenvolver metas e trabalhar com objetivos desafiadores atendendo as expectativas e interesses da empresa.

❖ **EMPRESA ANTERIOR – Weber Saint-Gobain - Quartzolit**

Key Account (Gestão de Contas-Chave) – Vendedor Pleno

Venda de Argamassas; Rejuntamentos; Aditivos e Impermeabilizantes.

RESUMO DE ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

- Gestão e impulsionamento de vendas, atuando diretamente na carteira Home Centers e grandes clientes do estado do Rio Grande do Sul.
- (Cassol Materiais de Construção, Tumelero Materiais de Construção, Lojas Taqi, Elevato, Quero-Quero, Leroy Merlin).
- Foco em vendas e planejamento de resultados, volumes e receita.
- Acompanhamento de PAC's e PAV's
- Campanhas de vendas no PDV, ações de merchandising.
- Supervisão da equipe de promotores.
- Treinamento de produtos para vendedores Home Centers e profissionais da construção.
- Gestão de logística das operações de transportes para lojas e CD's.
- Demais atividades inerentes à função.

CURRÍCULO PROFISSIONAL

❖ CARGO ANTERIOR – Weber Saint-Gobain - Quartzolit

- Vendedor com atuação no Varejo – Porto Alegre; Canoas; Gravataí; Litoral Norte
- Venda de Argamassas; Rejuntamentos; Aditivos e Impermeabilizantes.

RESUMO DE ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

- Atuação no varejo de Porto Alegre; Grande Porto Alegre e Litoral Norte.
- Atendimento de Lojas de Materiais de construção, Ferragens e Madeiras.
- Foco em vendas e planejamento de resultados, volumes e receita.
- Campanhas de vendas e ações de merchandising no PDV.
- Acompanhamento de PAC's e PAV's.
- Treinamento de produtos para balconistas.
- Gestão de logística das operações de entregas diárias.
- Demais atividades inerentes à função.

❖ Histórico Profissional

Inkor – Tintas e Argamassas

- Janeiro de 2016 à Maio de 2017 - Supervisor Comercial

Weber Saint-Gobain (Quartzolit)

- Novembro 2009 à Outubro 2015 - Vendedor Jr. à Pleno
- Novembro 2007 à Outubro 2009 - Assistente Comercial
- Novembro 2005 à Outubro 2007 - Assistente Expedição

Cia de Adm e Partic. Maly Sada

- Abril 1998 à Outubro 2005 - Assistente Administrativo

❖ INFORMÁTICA

Ambiente Operacional SAP, Windows, Word, Excel,.

❖ CURSOS DE ESPECIALIZAÇÃO

Dicção, Desinibição e Oratória.

workshops de vendas: Diversos

Curso Qualidade no Atendimento/ EHS Meio Ambiente/ Auditoria em 5's

Cursos de Capacitação em rotinas administrativas (Módulos)

Assistente Administrativo

Auxiliar Contábil

Auxiliar de escrita fiscal

Instituição: Microlins

CURRÍCULO PROFISSIONAL

Español: Noções Básicas

Inglês: Noções Básicas

❖ CARACTERÍSTICAS PROFISSIONAIS

Responsável, Dinâmico, comunicativo, excelente relacionamento em equipe, centrado nos resultados e objetivos da empresa, Facilidade em adquirir novas habilidades, eficaz na execução de tarefas designadas.

❖ VISÃO PROFISSIONAL

Proceder com o cliente de forma que sejam alcançados e superados os objetivos e feedbacks esperados, acompanhado sempre de algo a mais. Fortalecer os vínculos, visando um relacionamento duradouro, através de confiança, respeito e sucesso entre clientes, fornecedores e colaboradores. Primar sempre transparentemente pela satisfação plena de todos de forma que sejam atendidos os objetivos e necessidades da empresa.

Referencias Profissionais:

Cargo: Gerente: Lauro Nazareno Souza (48) 99919-2725 (Inkor)

Cargo: Gerente Regional Comercial: Carla Prauchner (51) 99861-4872 (Quartzolit)

Declaro que as informações constantes neste Currículo Profissional são verdadeiras, podendo ser comprovadas a qualquer momento.