

LEANDRO ROESLER

Servidão Maria Laureano Machado, 137 – Rio Tavares – Florianópolis/SC

(48) 3236-3002 / (48) 99951-5590

leandrooesler@yahoo.com.br

<http://leandro-roesler.webnode.com/>

LinkedIn: <https://br.linkedin.com/in/leandro-roesler-b9790345>

Skype: leandrooesler

39 anos – Brasileiro - Casado

Objetivo: CONSULTOR TÉCNICO COMERCIAL

Síntese de Qualificações

- Carreira desenvolvida na área Comercial, com experiência no planejamento de ações comerciais, gestão de vendas, prospecção e fidelização de clientes, atuando em empresas multinacionais e nacionais de médio e grande porte. Habilidade para desenvolver atividades variadas, desde o cumprimento de objetivos e metas, planejamento do trabalho, implementação, apuração e controle dos resultados.

Experiência Profissional

04/2017 a atual

Supermix Concreto S/A

Empresa Nacional de grande porte do segmento de Construção Civil.

Consultor de Vendas

- Responsável por elaborar uma estratégia de vendas baseado na avaliação do perfil de cada cliente.
- Apresentação, demonstração e orientação sobre os produtos, visando o fechamento de contrato de fornecimento.
- Acompanhamento da entrega e atuação no pós-venda, servindo de intermediário na solução de problemas.
- Fomentar e propor valor agregado aos produtos e serviços prestados ao cliente em sinergia com área técnica e operacional.
- Analisar indicadores da carteira, propondo ações que visam atendimento das metas estipuladas.

07/2016 a 03/2017

Sika S/A

Empresa Multinacional de grande porte do segmento de Construção Civil.

Consultor Técnico Comercial

- Atendimento aos Home Centers, Varejo de Material de Construção, Atacados e Distribuidores de Materiais de Construção no estado de Santa Catarina.
- Responsável por analisar, avaliar e propor as soluções mais adequadas ao perfil de cada cliente, garantindo a satisfação total.
- Execução de treinamento técnico dos produtos no ponto de venda, preparando o cliente para orientar e propor a melhor solução ao mercado.
- Acompanhamento técnico e comercial aos representantes comerciais, oferecendo treinamentos e preparo aos desafios do mercado.
- Negociação e execução de ações comerciais no ponto de venda, garantindo a melhor visibilidade aos produtos da companhia.
- Análise, elaboração de relatórios de desempenho e apresentação mensal dos resultados do estado de Santa Catarina.
- Gestão da equipe de promotores, acompanhando, orientando e treinando os profissionais nas lojas de Santa Catarina.

10/2015 a 06/2016

Papaiz Nordeste Indústria e Comércio Ltda.

Empresa Multinacional de grande porte do segmento Metalúrgico.

Vendedor Externo

- Responsável pela gestão comercial dos contratos dos clientes Home Center, Varejos de Materiais de Construção e Novos Canais(Varejo Alimentar) no Estado de Santa Catarina.
- Implantação de ações comerciais e de trade marketing em PDV's, tal como ampliação do mix de produtos, exposição dos produtos no PDV e análise de desempenho dos PDV's e Produtos.
- Manutenção da carteira, mapeamento e desenvolvimento de clientes, prospecções e mapeamento dos concorrentes.
- Elaboração de relatórios gerenciais para análise e apresentação de resultados, auxiliando na definição de metas.
- Gestão da equipe de promotores, oferecendo acompanhamento, orientação e treinamentos.

04/2011 a 09/2015

Votorantim Cimentos S/A

Empresa nacional de grande porte do segmento de Construção Civil.

Vendedor Externo

- Responsável pela gestão comercial dos contratos de fornecimento de Construtoras da região da Grande Florianópolis.
- Prospecção, mapeamento e visitação aos principais construtores da região de atuação.
- Desenvolvimento de ações comerciais para a manutenção e ampliação das vendas de concretos, cimentos, argamassas básicas e argamassas colantes.
- Treinamento, orientação e acompanhamento em obra sobre as melhores soluções apresentadas ao cliente.
- Acompanhamento de indicadores de desempenho dos contratos, tais como: volume de vendas, mix de produtos por contrato, margem de contribuição e inadimplência.

Formação Acadêmica

Graduação em Administração em Empresas

Unicesumar

Qualificações Complementares

- Gestão de Pessoas – Catho
- Empreendedor Individual – SEBRAE
- Análise e Planejamento financeiro – SEBRAE
- Mestre de Venda Michelin – Michelin
- Pacote Office - Nível Avançado (Word, Excel, Power Point, Outlook)
- Calculadora HP 12C – Nível Intermediário
- Inglês (Leitura e escrita) – Nível Básico.