

---

RUA 21 – N 459- APTO 111 BLOCO 1 RIO CLARO -SP  
Contato: (19) 98125-5577 / 19- 3525-6151(RES)  
Email- [daniel.arg10@hotmail.com](mailto:daniel.arg10@hotmail.com)  
[Skype:daniel.arg10](https://www.skype.com/user/daniel.arg10)  
ARG REPRESENTAÇÕES LTDA.

## OBJETIVO

---

- Área Comercial

## QUALIFICAÇÕES

---

Experiência em gestão de vendas , bom relacionamento em clientes de potencial no interior de S.P

Consolidada experiência na área Comercial , atuando com empresas de grande, médio e pequeno porte.

Atuação na gestão de grandes contas da empresa no interior do estado.

Experiência na condução dos negócios junto aos gestores corporativos.

Atuação com *Home Centers*, Distribuidores e Varejo e Engenharia.

Facilidade de trabalho em equipe e condução de processos que são necessários e voltado para resultados, gestão organizacional e análises de indicadores, altamente comprometido com resultados.

Vivência na realização de campanhas e ações que promova incentivo e giro das linhas do portfólio da empresa.

## FORMAÇÃO ESCOLAR

---

- MBA Gestao Empresarial – FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS-RJ
- Graduação - Bacharel em Administração de Empresas – UNIP – UNIVERSIDADE PAULISTA

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

---

- Análise de potencial da região.
- Gestão da carteira de varejo e atacado de grande porte.
- Apoio a equipe de vendas dos clientes.
- Prospecção de novos mercados e clientes potenciais
- Negociação de grandes volumes de vendas.
- Responsável pelo crescimento do volume de vendas da marca e aumento do *market share* .
- Análise de mercado e concorrentes.

## EMPRESAS

---

### Atualmente – Representante de Vendas.-

Atuando desde meados de 2012 como profissional autônomo (core) ,já temos uma base de clientes que nos permite se manter atuante no segmento de varejo e engenharia da construção civil.

### **Tigre S/A – De 1998 a 2012**

(Empresa atuante no mercado de construção civil)

Cargo: Vendedor Sr, atendendo a pequenos, médios e grandes clientes.

No ultimo ano atendendo a clientes de grandes (Vecs e Atacados) , volume e metas mensais superiores a 2 milhões de reais /mês.

Atuando pela Tigre no Triângulo Mineiro (3 anos) ; Bauru e Região (7 anos); Região Mogiana e todo Circuito das Águas Paulista (4 anos) e Região de Piracicaba/Araraquara (1 ano).

**UDV Destiller e Vintners- De 1996 a 1998-** Promotor de vendas, organizando o ponto de venda , com ações em sinergia com o Mkt.

### **Brastemp – (Rio Claro)-De 1995 a 1996**

Empresa atuante no mercado de Linha branca)

Cargo: Mecânico de manutenção. (Estagiário pelo Senai)

### **PREMIOS**

---

- Campeão do Concurso Anual de Vendas 2009
- Categoria Regional e Nacional
- Destaques com Cases de boas práticas ao varejo.
- Varias vezes campeão mensal e trimestral dentro da Regional (interior de S.Paulo).