

# Diogo Henrique Duarte

**Brasileiro, casado, 32 anos**

Rua Joaquim Nabuco, 289 - Joinville - Santa Catarina - Brasil

Tel: ( 47 ) 9.9613-3435 | e-mail: [diogo.henrique.mcc@gmail.com](mailto:diogo.henrique.mcc@gmail.com)

Perfil LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/diogo-duarte-50bb1731/>

## **OBJETIVO:**

Representação comercial - Canal Engenharia para produtos da construção civil.

Gerar negócios com produtos reconhecidos pela qualidade e inovação e proporcionar diferenciais para as obras das construtoras da região norte e litoral de Santa Catarina.

## **DIFERENCIAL:**

Possuo ótimo relacionamento com as construtoras de médio e alto padrão da região norte de SC.

## **QUALIFICAÇÕES:**

Com mais de 10 anos de experiência na área comercial, atuando em empresas nacionais e multinacionais, com especialidade em aumento de vendas na região atuante, fidelização de clientes, recorde de vendas regional no segmento construção civil e aumento do ticket médio nos produtos representados.

## **EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:**

### **Representante Comercial - PALAZZO Revestimentos**

1. Prospecção e atendimento de construtoras de médio e alto padrão na região norte e litoral de Santa Catarina. Apresentação do portfólio e aumento da presença da marca nos lançamentos imobiliários do litoral Catarinense ( Revestimentos 3DS e volumetria )

### **Fundador e Diretor geral na agência de publicidade OWP comunicação**

**Maio de 2006 - até Abril 2017 (11 anos )**

Principais atividades:

1. Por 8 anos consecutivos, lancei mais de 35 empreendimentos no Norte e litoral Catarinense, com estratégias completas focadas na comercialização e efetivação de contratos, muitos deles com comercialização total das unidades em menos de 90 dias.
2. Prospecção e atendimento de clientes com foco no segmento imobiliário. Atendimento direto de mais de 30 construtoras no litoral e norte Catarinense
3. Recorde na velocidade de vendas da Rôgga empreendimentos, conquistados através de campanhas de Trade Marketing, PDV, Estratégias on line com recordes de 109 milhões de VGV em apenas 90 dias.( Bali Beach - Bal. Piçarras SC )
4. Treinamento e capacitação de mais de 300 corretores de imóveis focados em comercializar os empreendimentos de nossos clientes, aumento do MKT Share e da

velocidade de vendas, contribuindo para um aumento de 35% nas vendas do Itacolomi Home club ( Penha/SC )

5. Desenvolvimento, apresentação e venda de campanhas publicitárias com foco no segmento imobiliário, aprovação de verbas publicitárias com o cliente, acompanhamento do andamento da campanha, mensuração de resultados e atendimento pós venda.
6. Gestão da equipe interna da agência de publicidade, composta por 10 profissionais, com foco na performance e produtividade da equipe.

- **Representante na Janssen Cilag Farmacêutica | Grupo Jhonson & jhonson**

**janeiro de 2006 - junho de 2006**

Representante comercial das marcas **Tylenol** para toda a região norte de SC

Principais atividades: Visita aos médicos especificadores de produtos farmacêuticos, com foco na prescrição médica dos produtos promovidos, entrega de amostra grátis, lançamentos e pequenos eventos de relacionamento com equipe médica. Tylenol recordista de vendas na categoria em Joinville em apenas 8 meses.

- **Representante no Farmasa Laboratório Farmacêutico**

**Outubro 2004 - janeiro 2006**

Representante comercial das marcas **Magnopyrol**, Mioflex-A e Lisador para o norte de SC.

Principais atividades: Visita a médicos especificadores de produtos farmacêuticos, com foco na prescrição médica dos produtos. Mioflex-A tornou-se o líder na categoria relaxante muscular na região de Joinville e Jaraguá do Sul.

## **CURSOS:**

Negociação e vendas | Curso de oratória | Gestão do tempo | Estratégias de marketing | Mídias sociais | Planejamento de mercado | Planejamento estratégico Marketing digital | Marketing imobiliário | Gestão de equipes | Marketing digital

## **COMPETÊNCIAS:**

Marketing imobiliário | Pesquisa, planejamento e execução de mais de **35 lançamentos** imobiliários na região Norte de SC e litoral Catarinense. Destaque para o empreendimento BaliBeach Home Club comercialização de 109milhões de VGV em apenas 90 dias.

## **FORMAÇÃO ACADÊMICA**

**Faculdade Bom Jesus IELUSC**

Bacharel, Comunicação Social - Publicidade e Propaganda, 2003 - 2007

**Colégio Cencista Elias moreira**

Ensino medio, 1992 - 2002

## **TRABALHO VOLUNTÁRIO**

**Voluntário na Nova Acrópole - Escola de Filosofia à maneira clássica**

Setembro de 2009 - até o momento ( 8 anos )