

Rafael de Souza Lemos

Data de Nascimento: 28/09/1986 – Casado
Avenida das Azaléias, 113 Jardim Itapema - Viamão - RS

Telefones: (51) 98161 4547

E-mail: souza.slemos@gmail.com

Objetivo: Área Comercial, Marketing, Merchandising e Técnica.

Formação Acadêmica

Curso Técnico – Administração – QI Escolas e Faculdades (Trancado – 6º semestre)

Ensino Superior- Administração de Empresas, ULBRA (Trancado 5º Semestre).

Experiências Profissionais

Weber Saint-Gobain (Quartzolit) – 10/04/2015 – 15/05/2017

Cargo: Instrutor Técnico/Palestrante

Principais atividades: Gestão da equipe de Promotores e Auxiliares de Merchandising, treinando, abastecendo os mesmos com materiais para demonstrações nas lojas parceiras, procedendo com a organização junto a empresa terceirizada cuidadora dos mesmos. Acompanhamento de eventos, organização e negociação com terceiros para realização dos mesmos. Palestras para equipes de vendas, profissionais da construção civil e faculdades de engenharia para apresentação dos produtos, técnicas de aplicação e recuperação de obras, sendo Técnico em Impermeabilizantes, Argamassas, Rejuntas e Produtos Técnicos. Atendimento in loco nos clientes finais para averiguação e laudo de utilização de mal-uso ou não dos produtos, visita a obras para indicação e demonstração de soluções para as mesmas. Negociação com cliente que venham a ter problemas com produtos detectados por análise técnica e laboratorial. Atendimento em todo Rio Grande do Sul, gerindo agenda de visitação por região.

Átimo Software – 06/2012 – 04/2013

Cargo: Consultor de Vendas

Principais atividades: Prospecção de clientes, manutenção de carteira, divulgação dos serviços da Empresa (Software de Gestão), demonstração do Sistema, atualização constante e treinamento, foco em ERP, CRM, NF-e, busca pelo fechamento focando nos benefícios e diferenciais, gestão de relatórios enviados semanalmente a gerência.

CDL Viamão - 02/2011 – 07/2011

Cargo- Consultor de Marketing

Principais Atividades - Prospecção e manutenção da Carteira de Clientes, venda e divulgação dos Serviços da empresa, treinamento de vendas e acompanhamento, busca por feedback, retenção de clientes, campanhas de merchandising, criação de planilhas para controle de rendimento, organização por mapeamento de região, identificação de clientes potenciais a partir de pesquisa de mercado, manutenção de relacionamento com clientes. Trabalho com PJ, aprimoramento com sistema CRM.

Dell Computadores do Brasil - 05/2009 - 12/2009

Cargo: Estagiário/Suporte a vendas

Principais atividades: Atendimento ao cliente (Telemarketing), solução de questões financeiras relacionadas às vendas, ouvidoria (elogios e reclamações), reversão de cancelamento e outras pendências da área comercial. Envio de propostas e acompanhamento das vendas, produção e logística. Criação de Planilhas para controle de atendimento e resultados. Setor de Sales Support - SMB, (Delegate Calls). Prêmio de Top Performance em Reversão de Cancelamento e Team Player (Liderança Positiva e auxílio aos colegas).

Cursos Complementares

- Telemarketing;
- Informática;
- Técnicas em Vendas;
- Motivação nas Organizações;
- Resgate de vendas;
- Vendas - Inovação e Criatividade;
- Como Vender mais e Melhor;
- Merchandising;
- Logística;