

ALEXANDRE DUQUE CRESPO

Casado, nascimento 18/06/1969, Curso Superior em Marketing.

Olaria – Rio de Janeiro – RJ

Tels. (21) 99657.66.23 e 2270.65.35 - alexcr0007@yahoo.com.br

1. Coordenador de Vendas ou Supervisor de Vendas

2. Curso Superior em Marketing- Universidade Celso Lisboa (Concluído em 2009)

Curso Técnico em Edificações- CEFET – RJ (Concluído em 1988)

3. Empresas

- **Cimento Tupi** – Consultor de Vendas- Agosto 2014 até o momento (Atuação na Zona Norte, Zona Sul e Centro da cidade do Rio de Janeiro) – 160 revendas atendidas ao mês – **2.400 toneladas de cimento – 48.000 sacos de cimento.**

- **Knauf do Brasil**- Coordenador Comercial- Fevereiro 2013 a Agosto 2014 (Todo o território nacional , 11 vendedores nas principais capitais brasileiras)- Porto Alegre, Curitiba, São Paulo, Belo Horizonte, Brasília, Goiânia, Salvador, Recife, Fortaleza, Manaus, Belém, apenas algumas capitais que visitou como Coordenador. Sempre focou na venda pulverizada, buscando o aumento da base de clientes em todo o território nacional.

- **CSN Cimentos**- Consultor de Vendas- Janeiro 2008 a Fevereiro 2013 (Atuação em todo a cidade do Rio de Janeiro), revendas, pequenas construtoras, pré-moldados, distribuidores, indústrias de argamassa e Artefatos. Primeiro consultor de vendas no Rio de Janeiro, tendo implementado o produto no mercado do Rio. **Cadastrou cerca de 370 revendas de materiais de construção. Responsável pela venda a indústrias de argamassas que chegavam a comprar 700 toneladas de cimento por mês (ex: Construcola e Cola-Flex).**

- **Votorantim Cimentos**- Executivo de Vendas- Dezembro 1998 a Janeiro 2006 (Atuação na capital do Rio, Região dos Lagos, Norte Fluminense, Serrana, Sul de Minas Gerais e Espírito Santo). Revendas, pré-moldados, distribuidores, pequenas construtoras. **Cerca de 240 clientes ao mês. Venda mensal de cerca de 3.700 toneladas de cimento (74 mil sacos de cimento de 50 kg).**

4. Projetos Implantados

Criação de material de merchandising como placas de PVC, adesivos em fachadas, camisas em parceria com os lojistas, adesivos colocados nas portas dos caminhões e evento “Café-da-Manhã” realizado no interior das revendas. Criação de treinamento dirigido a pedreiros e balconistas sobre a fabricação e utilização do Cimento Portland, evento esse no depósito das lojas.

5. Cursos

Alianças Mercadológicas – 2004 – Votorantim Cimentos

CRM – 2009 – CSN Cimentos

Marketing Industrial – 2015 – Tupi Cimentos

6. Inglês- Intermediário, boa fluência.

7. Conhecedor de 8 capitais europeias, como turista.

Total disponibilidade para viagens.