

ANDRÉ LUÍS OSTER

39 anos, brasileiro, casado.

Natural de: Porto Alegre - RS

Carteira de Habilitação: Categoria AB/ Veículo próprio.

Setor 4B Quadra F Casa 02 Cep: 92.440-304 Canoas-RS

(51) 98267-7929 / (51)99138-8247 / (51) 3465-6820

andreoster@yahoo.com.br



GRADUAÇÃO

- **GESTÃO COMERCIAL - UNOPAR (Cursando)**

CURSOS DE ATUALIZAÇÃO PROFISSIONAL

- **MS-DOS/ Windows/ Excel/ Word/ Internet Explorer/Power Point- SENAC-RS**
- **Técnico em Gestão de Estoques e Vendas – SEBRAE Porto Alegre-RS**
- **Estratégias de Marketing- SEBRAE- Porto Alegre-RS**
- **Gerência de Vendas e Cobrança- Banco Santander- Porto Alegre-RS**

OBJETIVO

Busca de uma contínua superação pessoal e profissional, aplicando meu conhecimento, habilidades e valores dentro dessa empresa e contribuindo diretamente para a sua projeção.

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

CONSIGAZ DISTRIBUIDORA DE GÁS LTDA.

Consultor Técnico Comercial

Período de atuação: 14/03/2016 até 20/12/17.

- *Responsável pela prospecção e captação comercial de Condomínios residenciais e Industriais consumidores de GLP Granel, na Capital e região metropolitana (Porto Alegre, Novo Hamburgo, Campo Bom, Parobé, Dois Irmãos), conforme ABNT 13523 NBR*

HS MELHORAMENTOS

Consultor Técnico Comercial

Período de atuação: 23/01/2015 20/11/2015

- *Responsável pela prospecção e captação comercial da região metropolitana (Cachoeirinha, Canoas, Esteio, Sapucaia do Sul e São Leopoldo), prospectando novos clientes visando a formação de nova carteira de clientes na região, apresentando projeto de sistemas de higiene e limpeza profissional para redução de custos em diversos ambientes.*

ONIZ DISTRIBUIDORA

Supervisor Comercial

Período de atuação: 05/03/2014 a 01/10/2014

- *Responsável pela supervisão comercial no canal Varejista da Zona Sul de Porto Alegre e região metropolitana (Alvorada, Gravataí, Cachoeirinha, Canoas, Esteio, Sapucaia do Sul e São Leopoldo), liderando e acompanhando diretamente as atividades e resultados da equipe de vendas.*
- *Auxiliando no atendimento do pré e pós vendas, planejamento de vendas, relatórios e ações promocionais, visando o aumento das vendas e participação de mercado.*

CERPA – Cervejaria Paraense S.A. (São Luís-MA)

Coordenador de Vendas

Período de atuação: 04/04/2011 a 16/09/2013

- *Atuação na área Comercial, supervisão de equipes, planejamento de vendas, prospecção e fidelização de clientes, análise de indicadores do mercado consumidor e acompanhamento das atividades de campo, junto aos distribuidores.*
- *Direcionar e treinar equipe de vendas no atendimento aos clientes no pré e pós*
- *Análise das necessidades do cliente, identificando novos mercados e elaborando planos estratégicos no estudo das ações das empresas concorrentes.*
- *Vivência na divulgação de ações promocionais, negociação de espaço publicitário, requisição de material de divulgação.*
- *Responsável pela seleção, treinamento e desenvolvimento de novos funcionários, bem como pela integração junto à equipe.*
- *Sucesso na fidelização de clientes, aumentando as vendas em 60%, por meio da elaboração de promoções.*
- *Atuação na condução de reuniões e elaboração de relatórios e planilhas, auxiliando na definição de metas.*

INDAIÁ- Águas Minerais Ltda (SÃO LUÍS-MA)

Supervisor Auto Serviço

Período de atuação: 01/03/2010 a 04/04/2011

- *Responsável pela equipe de promotores, vendas no Canal varejista regional e nacional em São Luís - MA e Teresina-PI.*
- *Controle de estoque nos pontos de vendas, metas traçadas e atingidas, captação de novos clientes, ações de merchandising, negociação de pontos extras junto as lojas, reuniões diárias de abertura e fechamento, planejamento semanal de trabalho.*

ITUMAR-DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS – SCHIN (SÃO LUÍS-MA)

Supervisor de Vendas

Período de atuação: 19/08/2009 a 16/02/2010

- *Responsável por uma equipes de vendas compostas por 12 vendedores, metas traçadas e atingidas, captação de novos clientes, ações de marketing nos pontos de vendas, negociação de produtos junto aos clientes, reuniões diárias de abertura e fechamento, planejamento semanal de trabalho.*

AMBEV (SÃO LUÍS-MA)

Vendas Externa

Período de atuação: 10/09/2007 a 20/06/2009

- *Responsável pela negociação de venda dos produtos da Empresa com o objetivo de atingir metas diária, captação de novos clientes, ações de marketing nos pontos de vendas, substituição de supervisor fazendo reuniões diárias e fechamento através dos índices de controle.*

