**Fábio da Silva Costa**

Brasileiro, 40 anos, Casado

  Rua Ipê Nº30 Jardim das Flores

CEP 06120-130 Osasco

  São Paulo Brasil

[fcosta\_zo@yahoo.com.br](mailto:fcosta_zo@yahoo.com.br)

11- 36818078, 11- 957311180 oi

**Objetivo**

Analista de Teste automatização de Software.

**Resumo profissional**

**Apto a identificar e compreender os processos que levam aos resultados da empresa.**

**Formação**

**Escolaridade**

Formação superior completa

**Curso Teste de Software**

Escola E2E Treinamentos

(Fevereiro de 2020) – cursando

**Curso de programação**

FIAP

(Dezembro de 2020) - cursando

**Graduação**

Logística, FIZO.  
 (Junho de 2007) - Concluído.

**Histórico profissional**

**E2E Treinamentos 06/2020 – atual**

**Analista de Teste Automatizados**

• Construção de uma framework de automação de testes UI: o Java o Cucumber o Selenium o BDD o Pages Objects o Evidências de testes o Status report em html

• Planejamento de casos de testes de UI

• Construção de scripts de testes BDD e Waterfall

• Elaboração de massa de testes usando site 4Devs

• Abertura de erros identificados na aplicação;

• Estratégia de testes UI e API;

• Automação de Testes API com Postman;

• Construção de uma API usando SOAP;

• Servidor tomcat apache;

• Testes via SoapUi;

• Documentação WSDL;

• Testes automatizados portais web, Construção de novos métodos de testes, Manutenção de métodos de testes;

**Amidagobaldi Representação Comercial**

**Representante Comercial de vendas – Novembro/2019 a Janeiro/2020**

Manter o relacionamento estabelecido com os clientes, através de visitas periódicas as farmácias, para exposição dos conceitos dos produtos;

Representar Muriel, JMF distribuidora de medicamentos no principalmente no canal de demanda e suas respectivas clientes, instituições, PDVs Farma e outros, visando promover, vender os produtos da empresa;  
Trabalhar em conjunto com a gerência distrital os indicadores de desempenho (KPI), visando o cumprimento das metas estabelecidas;

Prestar esclarecimentos técnicos e auxiliar aos clientes na solução de problemas dentro do campo de conhecimento, solicitando e seguindo orientações de acordo com a política comercial e compliance da empresa, visando o atendimento de suas necessidades;  
Responsável por ampliar a demanda da linha de produtos e a participação da empresa no mercado, alcançando os objetivos estabelecidos pelas Gerências Marketing/ Vendas, bem como pela divulgação de uma imagem ética da companhia;  
Visitar Farmácias e interagir com parceiros da área comercial.

* **Gsegmonitoramento**

**Representante Comercial – de Março/2/018 a Novembro/2019**

Atuar na captação de novos clientes

Monitorar as informações de mercado e ações da concorrência, mapear as áreas e identificar oportunidades de negócios;

Controlar indicadores da área;

Realizar visitas aos clientes, apresentações comerciais; Classificar e fechar vendas.

* **Livraria Amigo de Cristo**

**Analista de planejamento e Demanda, compras e vendas E-commerce - de Novembro/2014 a Outubro/2017**

Programação de pedidos de compras, planejamento diário de compras e vendas, acompanhando o mercado e a demanda com suas tendências, negociação com fornecedores.  
Análise de estoque.  
Estratégias de vendas para melhor desempenho e crescimentos das vendas buscando melhores preços e produtos exclusivos. Elaboração de campanhas promocionais, marketing digital distribuindo ofertas conforme o canal e perfil do consumidor.   
Formação de preço.

* **Distribuidora de Medicamentos SantaCruz**

**Analista de Demanda e Planejamento de Compras - de Maio/2008 a Setembro/2014**

**Planejamento e demanda de compras**, análise de comportamento de demanda e vendas de clientes (distribuidores e varejo) com relatório extraído do IMS, mapeando o desempenho e pesquisa do mercado farmacêutico, dados e fatos as necessidades previstas da demanda buscando novos negócios,   
**Negociação de produtos vencidos (devolução)**, fazer cumprir as políticas estabelecidas comercialmente para recuperar valores e retirada dos produtos que venceram no estoque. Ações junto à logística.**Gerenciamento de excesso de estoque**, acompanhar o nível de estoque e atuar para adequação aos objetivos definidos sinalizando a equipe de vendas as necessidades de tomar ações. Analisar custos e possibilidades de transferência de mercadorias para outros CD's, indicador de metas de estoque, apresentação dos resultados a diretoria.   
**Geração de pedidos de compra**, gerar necessidade de compras através do MRP, acompanhando as vendas do mês corrente e respeitando as políticas de estoque para planejamento junto à área do marketing para aumento da demanda, acompanhar o lead time das entregas e atuar para cumprir os prazos definidos, negociar com os fornecedores em busca de melhores descontos ou prazos para alcançar as metas que levam aos resultados da empresa. Bom relacionamento com as indústrias farmacêuticas.   
**Divergências na entrada de notas fiscais**, antecipar problemas que coloquem em risco a velocidade de liberação das notas com divergências, facilitando os processos da logística no tempo da liberação das mercadorias disponíveis para venda, mantendo o nível de serviços que satisfaz os clientes. Indicador de desempenho de divergências de notas.   
**Cadastro de produtos**, participar do processo de lançamento de produtos estabelecendo política de devolução como segurança caso o produto não seja aceito no mercado, acompanhar as vendas e definir tempo de aprovação do produto.   
**Suporte a área de vendas**, identificar, analisar e atuar nas restrições da cadeia de forma a maximizar o resultado da empresa, através do constante contato e alinhamento de prioridades, mapeamento as demanda de vendas e relatórios semanais e ações que levam alcançar as metas. Assegurar a acuracidade dos parâmetros mercadológicos no cálculo de previsão de vendas, visando contribuir na assertividade do resultado da Equipe de Vendas, através da inclusão dos índices de desempenho dos produtos no mercado institucional.

**Informações complementares**

Participação da implantação do Sistema SAP, na área de compras, módulos (WM, MM e SD), na empresa SantaCruz   
Excel avançado, Fundação Bradesco. (Certificado de conclusão Nov/2017)    
Curso Gestão de Projetos, Fundação Bradesco (Certificado de Conclusão Out/2018)

Curso Introdução ao Estudo de Mercado e Produto, FGV (Certificado de conclusão Abr/2018)   
Curso Estratégia de vendas, FGV (Certificado de conclusão Mai/2018)

Curso Produto e Mercado: Conceitos e Pilares do Marketing, FGV (Certificado de Conclusão Ago/2108)  
Curso Cybersecurity Essentials Cisco (Certificado de conclusão Ago/2020)