



Gustavo Tedesco

**Profissional de Vendas, captação de novos negócios e gestão de carteira com.
Contato: gusviaja@gmail.com - 11 9999-14755 || 953674757
Experiência Comprovada em empresas de grande porte em São Paulo**

- RESUMO

Com formação universitária em Administração de Empresas e Tecnologia da Informação, trabalho com paixão há uma década na geração de negócios e relacionamento com empresas e clientes de todo porte. Tenho vários cases de sucesso e experiência verificável atuando em empresas de grande porte, na venda interna, externa e atendimento humanizado a clientes de todo porte.

- ULTIMAS EXPERIÊNCIAS

#1 - 2018 - Autonomo Ni Sistemas - www.nisistemas.com.br

#2 - Executivo Regional de Vendas - PagSeguro/UOL

Outubro de 2015 ...Julho de 2017

Atividades: Relacionamento com contas chave, forte prospecção e venda de soluções de pagamento Mobile e Web. Qualificação de Leads e mapeamento de região Oeste de SP, execução e acompanhamento das negociações para autogestão de pipeline e entrega de resultados gerenciais. Saida por motivos de crescimento salarial(diferença com a nova política de remuneração variável da companhia). Atualmente realizo pontualmente trabalhos de consultoria para empresas em busca de uma nova oportunidade CLT com remuneração mais satisfatória.

#3 - Analista Comercial de plataforma de e-commerce e pagamentos - MercadoLivre/MercadoShops

Dezembro de 2013 ... Abril de 2015

Atividades: Meta composta> 1) Venda de plataforma de ecommerce de pagamento mensal 2) Incremento de TPV das contas da carteira comercial 3)Controle de Churn da carteira comercial 4) Reporte de necessidade de FT para o departamento de produtos. Apresentação de relatorios Gerenciais de resultados. Venda consultiva de uma plataforma de carrinho eletrônico para as contas chave top 500 de MercadoLivre e para varejistas em Geral.

Assessor de Ecommerce Independente- Gestoria para EMGI Marketing Digital.

Agosto de 2013 Dezembro de 2013

*Assessoria para montar o departamento comercial de uma microempresa.
Procedimentos de trabalho e divisão de tarefas.*

*Geração de lead, condução de ciclo de vida da lead e fechamento de negócios.
Treinamento de analista de prospect. Venda de serviços de Marketing Digital e Ferramentas de Informática.*

Executivo de Negócios- Essencial Energia Ltda.

Dezembro de 2012 ... Agosto de 2013

Venda de equipamento de geração de energia e software para monitoramento de grandezas elétricas, venda de equipos geradores de energia e tecnologia voltada para economia energética em grandes empresas.

Executivo de Relacionamento com Canais - Locaweb

Abril de 2012 ... Outubro de 2012

Gerente de Contas-Tarefas de Relacionamento com os clientes da carteira e prospecção de negócios.

Dimensionamento de Serviços, venda de produtos de Data Center e soluções SaaS no

ambiente Web.-

Venda Interna>Coach Inside Sales -Locaweb

Abril de 2010-Abril de 2012

Fluxo de carreira e atividades. 1)Gerenciamento da Carteira internacional de Clientes sendo focal exclusivo da carteira. 2)Para o público brasileiro venda de produtos de Datacenter, soluções SaaS de comercio eletrônico, plataforma de e-commerce e gateway de pagamento-

Suporte consultivo a colegas de vendas pelo fato de ser especialista em CloudComputing.-

Analista de Operaciones -Locaweb IDC

Março de 2009 - Abril de 2010

Atendimento Técnico a clientes corporativos, monitoração de servidores web (Cloud Server, Dedicados e produtos SaaS).- Analise e teste de código.

Gerenciamento da Carteira internacional de clientes.- Participação em eventos de divulgação da marca em América Latina e prospecção de leads LATAM.-

Idiomas

Espanhol (Competência nativa)

Inglês (Competência profissional avançada)

CRM: Salesforce e Dynamics, Aplicativos da suíte Office (Excel, Word, Power Point)
SO Windows/Linux.

Educação

Universidade ORT

Técnico em Informática;03/2000 -11/2001Concluído

Redes de computadores, Infra, logica e dimensionamento de ambientes de TI, programação.

UTU (Universidade do Trabalho de Uruguai)

Administração de Empresas, 03/1997 - 11/2000 Concluído

Outros conhecimentos: CRM Dynamics e Salesforce, Seo, Marketing Digital, Criação de Sites e integração de meios de pagamento, Plataformas de e-commerce OpenSource e plataforma de assinatura.Sistemas de chat, e-mail marketing.