**William Torres Arboleda**

**Nacionalidade**: Colombiano

**Estado Civil**: Solteiro

**Idade**: 35

**Filhos**: Não

**Endereço**: Avenida Salvador Sindona, nº 388

**Bairro**: Jaguaribe

**CEP**: 06050-210

**Cidade**: Osasco

**Estado**: SP

**Celular**: 55 (11) 96768-9830

**Residência**: 55 (11) 3691-2525

**E-mail**: williamtorresarboleda@gmail.com

**LinkedIn**: https://www.linkedin.com/in/william-torres-arboleda/

**Data de Nascimento**: 27/01/1986

**CPF**: 236.729.618-92

**Formação Acadêmica:**

* Graduação Tecnológica de Sistemas da Informação pelo Centro Universitário Uninove em 2017
* Graduação em Técnico de Administração de Empresas pelo Instituto Técnico Bonaverense del Valle em 2008 (Colômbia)

**Idiomas:**

**.**

* Espanhol Nativo
* Português Fluente
* Inglês Intermediário

**Resumo das Qualificações:**

* Vasta vivência internacional, bom relacionamento interpessoal. Amplos conhecimentos na área comercial. Foco empreendedor, fácil adaptação e interesse no trabalho em equipe, buscando sempre ser solícito.

**Experiências Profissionais:**

**Nome da Empresa**: Mynarski International Valuation

**Período**: Novembro de 2020 a Março 2021

**Principais produtos da empresa**: Avaliação e Gestão de Ativo / Inventario

**Cargo**:Analista de Relacionamento Latam Pleno

**Superior Imediato (Nome e Cargo):** Luiz Pedro Kikuki Gomes - Gerente de Vendas

**Principais Responsabilidades**:Prospecção de clientes Latam, responsável por identificar, criar e desenvolver oportunidades de novos negócios; Relacionamento com CEO, CFO, CIO (entre outros tomadores de decisão) para elaboração de proposta de serviços em diversos segmentos de atuação.

**Principais Clientes**: Empresas de médio e grande porte

**Nome da Empresa**: Creditas - Soluções Financeiras

**Período**: Julho de 2019 a Novembro de 2020

**Principais produtos da empresa**: Empréstimo com garantia de veículo e imóvel.

**Cargo**:Consultor Comercial Junior

**Superior Imediato (Nome e Cargo)**:Felipe Bergamim - Team Leader

**Principais Responsabilidades**:Conduzir clientes desde o primeiro contato, entendendo suas necessidades e tirando suas dúvidas. Vender consultivamente empréstimo com garantia de automóvel. Acompanhar toda a esteira de vendas do início ao fim com a emissão do contrato cuidando na integralidade da experiência do cliente.

**Principais Clientes**: Atendimento Pessoa Física

**Nome da Empresa**: N3 Results Brasil (Projeto SAP)

**Período**: Junho de 2017 a Agosto de 2018

**Principais produtos da empresa**: Software de Gestão Empresarial

**Cargo**:Inside Marketing Representative

**Superior Imediato (Nome e Cargo)**:Jepshey Lorena Tolava Cardenas - Supervisora de Vendas

**Principais Responsabilidades**:Realização de vendas consultivas de soluções e serviços de tecnologia. Prospecção e perfilação de clientes para soluções SAP na América Latina

**Principais Clientes**: Empresas de médio e grande porte

**Nome da Empresa**: Atento Brasil SA

**Período**: Janeiro de 2017 a Maio de 2017

**Principais produtos da empresa**: Mídias sociais - E-commerce Facebook

**Cargo**:Analista de Vendas Bilíngue

**Principais Responsabilidades**:Serviço de venda para empresas que anunciam na plataforma do Facebook. Responsável por uma carteira de clientes, auxiliando as empresas a alcançar os objetivos de comercialização através de estratégias e produtos do Facebook

**Principais Clientes**: De pequenos comerciantes até grandes empresas

**Cursos:**

* Pacote Office
* Curso de Ética Profissional
* Excel intermediário SENAC 2018