

## ***Erick Batista da Silva***

*Brasileiro, 37 anos*  
*Rua Marino Martins de Oliveira – Taboão da Serra/SP – CEP 06756-030*  
*Contatos: (011) 98419.0869*  
[erickbatista035@gmail.com](mailto:erickbatista035@gmail.com)

### ***Apresentação e Objetivo***

---

Gestão Operacional: recebimento e expedição, carga e descarga de transportes (Pesado e Leves), e liberação de cargas.

Liderança em equipe de ajudantes de carregamento, documentação administrativa, motivação, organização do armazém.

Sólida experiência em montagem e corte de esquadrias de alumínio em empresas de destaque no mercado. Capacidade de liderança (coordenação de equipe), habilidade em interpretação de desenhos e projetos.

Integridade, flexibilidade e atitude para lidar com imprevistos, autoconfiança, e pró-atividade, são minhas maiores habilidades.

Gostaria de fazer parte do quadro de funcionários e ajudar no desenvolvimento da empresa, além de motivar o crescimento profissional de todos.

---

### ***Experiências Profissionais***

#### **RICO TRANSPORTES E LOGÍSTICA (Outubro/2018-Agosto/2019)**

Cargo: Líder de Expedição e Recebimento

- Supervisionar a equipe em todas as etapas do recebimento, triagem, e carregamento dos produtos, determinando o transporte mais adequado para cada carga.
- Preservar a integridade e qualidade dos produtos, visando o menor índice de avarias e extravios;
- Elaboração de romaneios;
- Relatórios de produtividade da área;

#### **MARTFER SERRALHERIA LTDA (Janeiro/2014 – Maio/2018)**

Cargo: Instalador de esquadria de alumínio

- Montar e instalar portas e janelas de alumínio, contramarcos, coberturas e guarda-corpos.

### **SERBOM ARMAZENS GERAIS FRIGORÍFICOS (Outubro/2013 – Dez/2013)**

Cargo: Conferente

- Conferência de carga e descarga: recebimento, e expedição. Separação e organização de mercadorias, por roteirização de CEP. Controle de datas, lançamentos de informações em planilhas no sistema, e uso de coletor de dados.

### **NEW MOMENTUM LTDA (Março/2011 – Abril/2013)**

Cargo: Promotor de Vendas

- Auxiliar e garantir a correta execução e controle de produtos nas lojas de sua área de responsabilidade. Constituir relacionamentos comerciais, incluindo habilidades em negociação para realizar vendas.