**JOSÉ ANTONIO BRAGA CHEROBIN**

Brasileiro, Casado

Av. Eng. Heitor Antônio Eiras Garcia, 509 – Bloco High Apto. 201 – BL. Canadá

Jd. Bonfiglioli / Butantã - SP

 (11) 9 6737-1962 Celular

[*j.cherobin@hotmail.com*](mailto:j.cherobin@hotmail.com)

**OBJETIVO**

Área Comercial, Logística, Transportes ou Administrativa.

**QUALIFICAÇÕES PROFISSIONAIS**

Profissional com vasta experiência na prospecção e retenção de clientes.

Forte atuação na área de transportes (marítimo, rodoviário e aéreo).

Vivência com a recuperação da carteira de clientes inativos, acompanhamento da carteira ativa, lançamento de informações no sistema CRM, elaboração de apresentações para reporte interno e externo.

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

TRANSPORTES BERTOLINI LTDA

Período: 02/2019 a 04/2020

Função: Assistente Comercial Externo

* Prospecção de novos negócios com sinergia na operação de carga Fracionada e Lotação, no modal Rodo-Fluvial, para toda Região Norte e Centro Oeste.
* Manutenção e expansão de novas oportunidades da carteira de clientes.
* Análise de volumetria carga/cliente, elaboração e apresentação da proposta comercial.
* Nas reuniões/clientes, mapear toda operação, volumetria, carregamento, produto, concorrente atual, etc.
* Reunião semanal de Pipeline de Vendas, para discutir o mercado, concorrentes, tarifas, propostas e metas (projetadas x realizadas).

WBI LOG TRANSPORTES LTDA

Período: 02/2017 a 08/2018

Função: Executivo de Vendas

* Prospectar e identificar novos negócios e oportunidades com perfil de carga Lotação / Fracionada para o modal Cabotagem (Navegação) destinadas as Regiões Norte e Nordeste.
* Agendar visitas em clientes potenciais para mapear a operação e gerar novos negócios.
* Discutir em reunião semanal as visitas, mercado, novos negócios, cotações, BID, tarifas, propostas e metas.

LOG-IN LOGÍSTICA INTERMODAL LTDA

Período: 07/2014 a 10/2016

Função: Executivo de Vendas Pleno

* Prospectar e identificar novos clientes com perfil de carga Lotação no modal Cabotagem (Navegação) para as Regiões Norte e Nordeste.
* Manter a Carteira de clientes ativos e recuperar clientes antigos/ inativos.
* Agendar visitar para mapear a operação e gerar novos negócios.
* Discutir em reunião semanal as visitas, mercado, novos negócios, cotações, BIDs, tarifas, propostas, meta x volume TEUS (PROG x REAL).

TRANSPORTES BERTOLINI LTDA

Período: 03/2013 a 07/2014

Função: Consultor Comercial Externo

* Prospectar novos clientes com perfil de carga Fracionada e Lotação, no modal Rodo-Fluvial, para 100% da Região Norte e o Estado de Mato Grosso.
* Agendar visita de clientes para geração de novos negócios (região fechada).
* Manter a carteira de clientes ativa.
* Analisar a volumetria carga/cliente e elaborar apresentações da proposta comercial.
* Lançar o sistema TBL das informações obtidas nas reuniões como: perfil de operação, volumetria, carregamento, perfil produto, concorrente atual, etc.
* Realizar reunião semanal para discutir o mercado, concorrentes, tarifas, propostas e metas (projetadas x realizadas).

ACI AGÊNCIA DE CARGAS INTERMODAL S/A - RODOAR

Período: 03/2011 a 05/2012

Função: Consultor Comercial

* Prospectar novos clientes com perfil de material para o transporte no modal aéreo.
* Agendamento de visita de clientes.
* Manter a carteira de clientes ativa.
* Elaborar e apresentar propostas comerciais.

BRASPRESS TRANSPORTES URGENTES LTDA / AEROPRESS

Período: 12/2009 a 02/2011

Função: Supervisor Administrativo de Vendas

Período: 21/12/2009 até 30/06/2010

Função: Assistente Administrativo de Vendas

Como Supervisor:

* Responsável por gerir a equipe Comercial (4 assistentes).
* Analisar e despachar sistema DATAPRESS/CRMII as cotações de carga Aérea e prospecções de novos clientes (Ativo / Receptivo) de cada Assistente Administrativo.
* Supervisionar rotinas e procedimentos da equipe Comercial da AEROPRESS.
* Manter a interface com a área operacional e demais departamentos internos.
* Elaborar relatórios gerenciais de aproveitamento e desempenho.
* Fazer a estatística de clientes comerciais.
* Prestar suporte à equipe de vendas AEROPRESS / BRASPRESS.
* Treinar a equipe Comercial sobre rotinas e procedimentos.

Como Assistente:

* Atender os clientes (receptivo e ativo), suporte aos vendedores, realização de cotações, prospecção de clientes, utilização do sistema CRM e CRM2.
* Elaborar relatórios de prospecção semanal e mensal, confeccionar relatórios de frete combinado, diário e mensal, analisar as cotações das filiais da AEROPRESS, avaliar os embarques/clientes das filiais AEROPRESS sem tabela negociada.

VARIG LOGÍSTICA S/A

Período: 07/2002 a 02/2009

Função: Executivo de Vendas Carga Nacional

* Atender Clientes, Franqueados VARIGLOG e Agente de Cargas.
* Assessorar a equipe de Vendas, o Gerente Comercial e Administrativo.
* Negociar tarifas e cotações de frete Aéreo para embarque de cargas São Paulo / Brasil, nas Aeronaves DC-10, MD-11, B-727 e B-757.
* Inserir tarifas negociadas e contratos no Sistema Pricing.
* Analisar os processos sobre Divergência Tarifária de Agente de Cargas, Clientes e Franqueados.
* Gerar Relatório/Mês do Movimento de Receita dos Agentes de Carga, Regional São Paulo.
* Atualizar planilhas de negociação dos Agentes, Clientes e Franqueados, conforme Procedimento ISO 9002.
* Atualizar e treinar todo corpo de Vendas – SAOFV, quanto às alterações realizadas nos Procedimentos do SGQ (Sistema de Gestão da Qualidade).
* Participar de feiras e eventos (INTERMODAL-Feira anual de logística), dando suporte e atendimento aos clientes, franqueados, agente de cargas, colaboradores e ao público em geral, referente aos Produtos e Serviços oferecidos pela empresa.

**FORMAÇÃO ACADÊMICA**

Superior completo em Administração de Empresas

UNI SANTANA

**CURSOS**

SEBRAE - "Customer Success - Como Conquistar e Manter Clientes"

SENAI São Paulo – Fundamentos de Logística – 2020;

CCS – Customer Centric Selling – Consultoria TDC – 2015;

Treinamento Comercial sobre Cabotagem – Log-In – 2014;

Curso de Pricing -TECA GRU – 2003;

Curso de SGQ (Sistemas da Garantia da Qualidade) – 2001;

Formação de Agentes de Cargas - TECA GIG – 2000;

Carga Perigosa - TECA GRU – 2000.

Windows, Outlook, Internet, Word, Excel, Power Point.