

Luís Fernando Cutilak

Vendas, Tecnologia, Agronegócio

Morro Agudo, SP 14640000

luiscutilak@gmail.com

+5516994351147

Autodidata, curioso e independente, comecei minha carreira profissional, logo aos dezessete para dezoito anos. Apaixonado por vendas e tecnologia, e tudo que si move.

Meu nome é Luís, tenho 37 anos. Espírito inovador e aberto a novas idéias de forma a agregar conhecimento e evoluir constantemente. Priorizo minha família e pessoas que estão em minha mesma frequência.

Disponibilidade de mudança para: Qualquer lugar

Detalhes pessoais

Atualmente Empregado: Não

Data de nascimento: 1986-03-22

Nível de escolaridade: Ensino Superior completo

Número de CPF: 354.571.598-17

Pessoa Portadora de Deficiência (PCD): Não

Sector: Agricultura e Pecuária, Financeira e Bancária, Marketing, Setor Imobiliário, Tecnologia, Vendas

Experiência Profissional

Consultor de Vendas

Vivo S/A

Outubro de 2017 a Maio de 2019

Venda de serviços, aparelhos, equipamentos, pós vendas, prospecção de clientes, trabalho desenvolvido com excelência e uso de técnicas profissionais de vendas, na organização já tive sucesso de cumprir com as metas de 100%, 150% e 180% estabelecidas, contribuindo com o crescimento, aumentando dígitos e realizando metas pessoais.

Gestor Peças e Almoxarifado

Fazenda Tamboril - Bom Jesus de Goiás, GO

Março de 2013 a Março de 2017

Tinha como principais atividades, compra de peças, entrada e saída, organização de almoxarifado para maquinas e implementos, responsavel por digitalizar todo sistema de compras e locação de peças através de códigos e dados das principais marcas do mercado de acordo com catalogos e sistema ERP.

Subgerente de loja

COPERCANA - Morro Agudo, SP

Abril de 2012 a Novembro de 2013

Treinamento de funcionários na área de vendas, e na ausência do gerente, delegando funções, gestão pessoas, responsável por organizar eventos e palestras, para mais interação entre cliente e empresa.

Vendedor Pleno

COPERCANA - Morro Agudo, SP

Outubro de 2011 a Novembro de 2013

- 2 anos e 1 mês - Copercana, Cooperativa dos Plant. Cana do Oeste do Est. SP. Cargo:

Vendedor: Atendimento ao Cliente, indústrias, empresas, vendas diretas, de máquinas, tratores implementos, nutrição animal e todo segmento do agronegócio, responsável pela fidelização de novos clientes, aumentando consideravelmente as vendas, cumprindo todas as metas impostas pela empresa, contribuindo para com o crescimento da organização, realização pessoal, e profissional. T

Vendedor Pleno

Coop Dos Agricultores da Região de Orlândia(CAROL) - Morro Agudo, SP

Janeiro de 2004 a Outubro de 2011

Tinha como principal atividade, comércio de peças para caminhões, plantadeiras, tratores, implementos agrícolas, plantadeiras, colheitadeira, rolamentos, filtros, lubrificantes, pneus.

Tive a oportunidade de me aprofundar em cursos, oferecidos pela organização, tanto no relacionamento com cooperados, como no aprendizado de peças, oferecidos pelas empresas parceiras.

Vendedor interno e externo

CAROL COOPERATIVA - Morro Agudo, SP

Janeiro de 2005 a Maio de 2011

- 6 anos e 8 meses - Carol - Cooperativa dos Agricultores da Região de Orlândia Cargo:

Vendedor: Conferente, expedidor de mercadorias, tinha como principais atividades, atendimento ao cliente, vendas diretas, de máquinas, implementos, nutrição animal e equipamentos do segmento de agronegócio, prospecção de clientes, com bastante foco e determinação, de expedidor de mercadoria, cheguei ao cargo de vendedor, desenvolvendo o trabalho com excelência, e ajudando no desenvolvimento da empresa.

Escolaridade

Graduação - Ciência da Computação

Trybe Escola de Tecnologia - São Paulo, SP

Junho de 2021 a Junho de 2023

Ensino Técnico - TÉCNICO EM NEGOCIAÇÃO

Senac - Araraquara, SP

Fevereiro de 2021 a Julho de 2021

Ensino Técnico completo - Mercado Imobiliário

Instituto Monitor - São Paulo, SP

Julho de 2018 a Dezembro de 2019

Técnico - Investimentos, bolsa de valores e finanças

ANCORD, XP investimentos - Araraquara, SP

Novembro de 2018 a Maio de 2019

Logística Marketing e Vendas

Senac

2017

Ensino Superior cursando ou interrompido - Ciências Econômicas

UNOPAR - Araraquara, SP

Janeiro de 2014 a Novembro de 2016

Ensino Médio - Escola de Comércio

2004

Habilidades e Competências

- EXCEL (Mais de 10 anos)
- WORD (Mais de 10 anos)
- MARKETING (5 anos)
- Técnicas de Vendas PNL (3 anos)
- Relacionamento com o cliente (Mais de 10 anos)
- Conhecimento em informática (Mais de 10 anos)
- Comunicação
- Avaliação
- Financiamento imobiliário
- Negociação
- Vendas de imóveis (4 anos)
- Gerenciamento imobiliário (2 anos)
- Gestão de relacionamento com o cliente (Mais de 10 anos)
- Atendimento ao cliente
- Vendas internas
- Vendas no varejo
- Geração de leads
- Vendas externas (Mais de 10 anos)
- Suporte ao cliente
- Microsoft Word
- Competências organizacionais

Idiomas

- Inglês - Avançado

Premiações

Corretor do Mes

Setembro de 2021

Maior número de conversão em vendas de apartamentos do mês.

Informações Adicionais

QUALIFICAÇÕES E ATIVIDADES COMPLEMENTARES

- Inglês - Intermediário (CCAA, 2 anos, conclusão em 2008)
- Curso Complementar em Marketing e Vendas (Prime Cursos)
- Curso Complementar em Operador de Informática, Windows, word, excel, access, coreldraw, webdesign (Conclusão em 2004 - obs. Word, Excel, Windows, Redes e Internet, Softwares e sistemas, conhecimento avançado, buscando sempre me atualizar de acordo com a necessidade da empresa.)

OBJETIVO

Trabalhar na área de vendas, e tecnologia, desenvolvendo um trabalho consultivo e de excelência que foi adquirido ao longo de minha experiência profissional e curiosidades, dinâmico, flexível e inovador atuo de forma a fidelizar o cliente. Contribuindo com o crescimento da empresa, atingindo as metas necessárias para o desenvolvimento da organização de forma a aumentar os dígitos da empresa, desenvolvendo habilidades técnicas, e realização profissional.