

Carlos da Silva

[Endereço Fictício]

São Paulo, SP

[Telefone Fictício]

[carlos.silva@email.com]

[LinkedIn: linkedin.com/in/carlos-silva]

Objetivo

Gestor Comercial de B2B com mais de 12 anos de experiência em liderança de vendas, buscando aplicar habilidades estratégicas e conhecimento em metodologias de vendas para impulsionar o crescimento da receita na [Nome da Empresa].

Experiência Profissional

Gestor de Vendas B2B

XYZ Tecnologia - São Paulo, SP

Janeiro de 2020 – Presente

- Gerenciei uma equipe de 15 profissionais de vendas, implementando estratégias que resultaram em um aumento de 35% no faturamento anual.
 - Desenvolvi e implementei funis de vendas otimizados, aumentando a taxa de conversão de leads em 40%.
 - Introduzi a metodologia VTSD, capacitando a equipe e aumentando a eficiência nas prospecções e negociações.
 - Realizei análises de desempenho e relatórios mensais de KPIs, apresentando resultados e previsões para a alta administração.
-

Coordenador de Vendas B2B

ABC Infoprodutos - São Paulo, SP

Março de 2015 – Dezembro de 2019

- Conduzi uma equipe de vendas em uma startup, atingindo metas de crescimento de 50% em um ano, com foco na aquisição de novos clientes B2B.
 - Desenvolvi treinamentos sobre técnicas de venda e estratégias de retenção, resultando em uma redução de 20% na rotatividade de clientes.
 - Colaborei com a equipe de marketing para criar campanhas direcionadas que melhoraram a geração de leads qualificados.
-

Educação

MBA em Gestão Comercial
Universidade de São Paulo - São Paulo, SP
Concluído em Dezembro de 2014

Bacharelado em Administração de Empresas
Universidade Estadual de Campinas - Campinas, SP
Concluído em Dezembro de 2012

Habilidades

- **Gestão de Equipes de Vendas:** Experiência em liderar e motivar equipes para atingir e superar metas.
- **Metodologia VTSD:** Conhecimento e aplicação de práticas da metodologia VTSD (Leandro Ladeira).
- **Estratégias de Vendas B2B:** Proficiente em desenhar e implementar estratégias de vendas eficazes.
- **Análise de Dados:** Habilidade em usar dados para monitorar desempenho e ajustar estratégias.
- **Tecnologia e Inovação:** Interesse por programação e novas tecnologias, com formação em conceitos básicos de desenvolvimento de software.

Certificações

- **Certificação em Vendas B2B** - [Instituição Fictícia]
Concluído em Junho de 2021
- **Curso de Introdução à Programação** - [Instituição Fictícia]
Concluído em Março de 2022

Características Pessoais

- **Proativo e Inovador:** Sempre em busca de novas abordagens para melhorar processos de vendas e atender às necessidades dos clientes.
- **Foco em Resultados:** Comprometido em alcançar e superar as metas estabelecidas.
- **Aprendizado Contínuo:** Apaixonado por inovação e desenvolvimento pessoal.

Referências

Disponíveis mediante solicitação.
