

RODRIGO MARQUES TAVARES

37 anos

Rua 1º de Maio, 209, Três Corações – MG

(35)98406-1841 – rodrigour@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/rodrigo-marques-tavares-9482b4226/>

RESUMO PROFISSIONAL

Gestor e responsável técnico com 9 anos de experiência no setor de varejo farmacêutico. Especializado no aumento da produtividade e na otimização dos resultados da equipe a fim de alcançar as metas estabelecidas. Destaco-me pelas habilidades de liderança e comunicação, contribuindo com o planejamento estratégico da empresa. Experiência na assistência farmacêutica, compra de medicamentos e perfumaria, gestão financeira e estoque, entrada e saída de medicamentos controlados e controle de notas.

OBJETIVO

Trabalhar como farmacêutico.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

- Dias & Rocha – Natus Farma
Subgerente farmacêutico – maio 2022, atual
Gerenciamento de vendas, assistência farmacêutica, controle de estoques, treinamento de equipe, controle de perdas, auditoria de processos e de caixas, controle de entrada e saída de medicamentos controlados.
 - Marília de Souza Dias - ME
Gerente e responsável técnico – janeiro 2021 a maio 2022
Responsável Técnico pela drogaria, atendimento aos clientes, controle de estoque, gerenciamento de funcionários, compra de medicamentos, lançamento de notas, controle de medicamentos controlados e gerenciamento financeiro.
 - Drogaria Marques Tavares LTDA
Sócio e responsável técnico – janeiro 2014 a janeiro 2021
Atendimento aos clientes, controle de estoque, gerenciamento de funcionários, compra de medicamentos, lançamento de notas e gerenciamento financeiro.
 - Joaquim de Oliveira Pinto – ME
Responsável técnico – maio 2013 a novembro 2013
Responsável por atendimento ao público, vendas, elaboração de pops, treinamento de vendedores e escrituração digital de medicamentos controlados.
-

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- MBA em gestão comercial e vendas – cursando
UNINTER
- Farmácia – dezembro 2012
UNIFENAS Alfenas-MG

COMPETÊNCIAS

- Criatividade para propor soluções inovadoras aos desafios;
- Habilidades de relacionamento e negociação com equipes e clientes;
- Conhecimento intermediário do pacote Office;
- Comprometimento com a equipe e as metas de vendas;
- Disciplina e foco em situações de pressão;
- Domínio básico do Power BI.
- Inglês básico

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

CNH AB, CRF-MG ativo, disponibilidade de horário, viagens e mudança de endereço.