

Hugo Silva Costa

Brasileiro, solteiro, 33 anos.

Telefone: (19) 99421-3456, (19) 3883-5631 / E-mail: hhanzy@gmail.com

Sumaré/SP - CEP: 13172-685

OBJETIVO

Trabalhar na área Comercial.

QUALIFICAÇÕES PROFISSIONAIS

Bacharel em Marketing com intercambio na Austrália, tendo a carreira voltada para Área Comercial, desenvolvendo funções no setor, realizando a prospecção de novos clientes, manutenção da carteira de clientes e gerando relatórios de performance e acompanhamento por CRM e Excel.

FORMAÇÃO

- Business and General English – Sydney Business School Academy – Conclusão em Julho/2017.
- Propaganda e Marketing- Universidade Paulista – Conclusão em Dezembro/2012

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- **Monobloco Equipamentos - Agosto/2020 – Fevereiro/2023,**
Função: Vendas.

Prospecção e suporte de novos clientes, Gestão de Contas, Suporte a Pedidos, Levantamento de Custos, Avaliação de Fornecedores, Análise de Mercado, Apresentações em PPT; Gestão de Portais como Nimbi, Ariba, Mercado Eletrônico.

Viagens para Acompanhamento de Entrega de Pedidos e Análise Técnica dos Produtos no Site dos clientes.

- **Promac do Brasil - Junho/2018 – Agosto/2020,**
Função: Representante Comercial.

Prospecção e suporte de novos clientes, gestão de contas, suporte a pedidos, análise de mercado, apresentações em PPT; Gestão de Portais como Petronet, Ariba, Mercado Eletrônico, CSN, Usiminas, Gerdau.

Viagens para acompanhamento e análise técnica dos produtos no maquinário dos clientes, acompanhamento de Orçamentos através do Totvs (Datasul).

- **NCC Certificações - Dezembro/2014 – Maio/2016,**
Função: Executivo de contas.

Prospecção e suporte de novos clientes, gestão de contas através de BPM (Business Process Management);

Acompanhamento de pedidos, análise de mercado, negociação de contratos;

Conferências do INMETRO em criação de normas e elaboração de propostas.

- **Flecha de Prata - Janeiro/2013-Outubro/2014,**
Função: Gerente de contas.

Atendimento a carteira de clientes, negociações de contratos, conhecimento em agenciamento de cargas, prospecção de novos parceiros;

Análise de mercado, negociação de grandes contratos, gestão de filial. Atendimento a região Sul do país, organização de processos; conferência de patrimônio em Curitiba e região metropolitana.

- **Sodexo do Brasil - Janeiro/2012-Dezembro/2012, Função: Estagiário.**

Prospecção e suporte de novos clientes, gestão de contas através de CRM (Customer Relationship Management), suporte a pedidos, análise de mercado, apresentações em PPT;

Suporte para a equipe comercial, captação e geração de planilhas e gráficos de desempenhos comerciais.

IDIOMAS

- Inglês – Avançado (escrita e leitura) – Intercambio na Austrália no período de 2016 e 2017;

CONHECIMENTOS TÉCNICOS

- Power BI.
- Amazon aws – cloud practitioner
- Pacote Office – Avançado.
- Eletricista de manutenção – SENAI.
- Técnicas em redações.