

# Alan Kardek Gonçalves de Brito

Jd Elizabeth, São Paulo

(11) 95063-6694

[alankard01@gmail.com](mailto:alankard01@gmail.com)

<https://linkedin.com/in/alan-kardek>



Consultor, formado em Gestão em seguros e previdência pela Universidade Nove de Julho e com ampla experiência no ramo de seguros (Auto e Re), área comercial, técnica e administrativa, processos e negócios. Passo por uma transição de carreira, atualmente estudando fundamento de Aws, onde busco conhecer e aprender a implementar estratégias de migração de aplicações para a Cloud, visando a redução de custos e aumento de desempenho para isso almejo uma oportunidade para atuar na área de TI, com foco em Cloud.

## Experiência Profissional

### Consultor comercial de Seguros

Vila Velha corretora 01/2021 a 05/2021

- Responsável pela carteira de renovações de seguro Auto e Re, funcionários da Enel, contatando o cliente, prestando consultoria e prezando pela fidelização do início ao fim do processo
- Observar as demandas e necessidades do cliente, orientando a contratar as melhores coberturas e cláusulas de acordo com seu perfil
- Relação interpessoal com demais áreas da empresa, analisando os processos desenvolvidos e buscando a melhor forma de agregar serviços e soluções, além de manter a carteira comercial sem perdas, em paralelo, trazendo novos negócios

### Consultor técnico e comercial

Grupo Interbrok de Seguros

06/2019 a 04/2020

- Célula de Renovação e Seguros Novos-Automóvel, responsável pela carteira de renovação da Corretora. Responsável por Atendimento ao cliente que busca contratação de seguro novo e/ou renovação de outras Corretoras, cotações, transmissões, agendamento de vistorias, negociações junto às cias seguradoras, usuário de sistema Teleport, Pvp e Sistema Interno. Conhecimento das condições comerciais das principais cias seguradoras, regras, procedimentos, coberturas, Clausulas, prêmios, franquias, propostas e apólices.

### Analista de seguros

Minuto corretora - 04/2015 até 10/2016

- Venda consultiva de seguro ramo automóvel
- Estabelecendo contato com o cliente interessado na contratação de seguros, por telefone, e-mail, chat e aplicativos de mensagens, identificando sua necessidade e apresentando o melhor custo – benefício visando atender e buscando a fidelização do mesmo
- Usuário de sistemas multicalculo especifico, banco de dados, além dos sistemas de diversas seguradoras, acompanhando o processo do início (contratação), análise de propostas, pendências até a emissão da apólice

## Habilidades Técnicas

Pacote Office, sistema ERP, início em cloud AWS

## Formação

**Gestão em Seguros e previdência**

Universidade Nove de Julho - 01/2010

até 12/2012

## Cursos e Certificações

**Fundamentos de AWS, Escola da Nuvem – 2023**

**Técnicas de Vendas (Coaching) – Sociedade brasileira de Coaching – SBC;**

**Diversos cursos ministrados por seguradoras;**

**Inglês básico com maior eficiência em leitura**

**Inteligência emocional (livre) 8 hrs**

**Empreendedorismo (Livre); 12 hrs**

**DL – Desenvolvimento e Liderança – (Instituto Nacional de Excelência Humana) – 36 hrs**

## Atividades

Colaborador de Ong's como LBV, Gota dourada (tratamento a crianças com Câncer)

Empreendedor nos ramos alimentício (Hamburgueria) e lavagem ecológica de veículos (visando grande economia de água)

Praticante de corrida, futebol, iniciando Jiu-Jitsu

Viagens