

# Elton Luiz de Lima

Brasileiro, Solteiro, 33 anos.

Data de nascimento: 16 de Abril de 1981

Endereço: Av. Cidade Jardim 1969, Ap-72, Jardim Satélite – CEP 12.231-675  
São José dos Campos – SP – Brasil

Telefone Fixo: (12) 3125-1916 Celular: (12) 982-280-220 (11) 960-765-895

E-mail: [eltonluiz@gmail.com](mailto:eltonluiz@gmail.com)

## **Apresentação:**

Com formação técnica em mecânica e engenharia mecânica desenvolvi minha carreira profissional no ramo de máquinas pesadas para construção civil, equipamentos portuários e guindastes hidráulicos; somando experiência com pós-vendas, vendas, marketing e gestão estratégica de pessoas e produtos.

## **Resumo Profissional:**

Início profissional realizado com pós-vendas no qual desenvolvi habilidades para suporte técnico a clientes, resolução de conflitos e coordenação logística de suporte em peças de reposição e serviços. Após este período, alterei minha atuação para o departamento de vendas, no qual desenvolvi todo potencial comercial em prospecção de negócios, gestão de pessoas e produto, planejamento financeiro e administrativo para vendas, pós-vendas e marketing.

## **Objetivo:**

Gestão comercial, logística ou operacional.

## **Formação Acadêmica:**

### **MBA Logística Internacional**

UNESP – Faculdade de Engenharia de Guaratinguetá (FEG) | 2007-2008 (Concluído)

### **Engenharia Mecânica (com ênfase em Mecatrônica)**

Universidade de Taubaté (UNITAU) | 2003-2006 (Concluído)

### **Técnico em Mecânica Industrial**

UNESP – Colégio Técnico Industrial de Guaratinguetá (CTIG) | 1996-1998 (Concluído)

## **Experiência Profissional:**

### **SARAIVA Equipamentos (Novembro/2014 – Atual emprego)**

<http://www.saraivaequipamentos.com.br/>

Cargo: Gerente Comercial Nacional

Principais responsabilidades: Gestão comercial e operacional nacional em locação de equipamentos de grande porte; e venda de serviços e projetos para movimentação e transporte de cargas.

Descrição das atividades: Gerenciamento de contas, prospecção de novos clientes, definição de metas mensais e anuais, gerenciamento dos custos e lucro do departamento, administração operacional, gerenciamento de projetos e elaboração de relatórios gerenciais para CCO e COO.

### **SANY do Brasil (Dezembro/2010 – Agosto/2014)**

<http://www.sanygroup.com/group/en-us/>

Cargo: Gerente de Vendas Sênior.

Motivo de Saída: Plano de redução de custos.

Principais responsabilidades: Gestão nacional de vendas e pós-vendas englobando caminhões fora de estrada, guindastes sobre esteiras, equipamentos portuários, perfuratrizes rotativas e escavadeiras florestais.

Descrição das atividades: Definição de metas mensais e anuais, acompanhamento da equipe de vendedores, gerenciamento dos custos e lucro do departamento, gerenciamento de produto, administração de contas, gerenciamento de projetos, desenvolvimento e monitoramento de contas VIP, prospecção de novos negócios e elaboração de relatórios gerenciais para a presidência e matriz na China.

### **MANITOWOC Brasil (Outubro/2008 – Dezembro/2010)**

<https://www.manitowoccranes.com>

Cargo: Executivo de Vendas Sênior

Motivo de Saída: Nova oportunidade de trabalho

Principais responsabilidades: Venda de guindastes sobre esteira, todo terreno, terreno acidentado e rodoviário para clientes das regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste do Brasil e estado de Minas Gerais.

Descrição das atividades: Prospecção de novos negócios, gerenciamento de projetos, gerência regional de contas e elaboração de relatórios para diretoria. Realização de visitas técnicas com clientes nos EUA e Alemanha.

**LIEBHERR Brasil (Dezembro/2004 – Outubro/2008)**

<http://www.liebherr.com/en/deu/start/start-page.html>

Cargo: Engenheiro de Pós-Vendas

Motivo de Saída: Nova oportunidade de trabalho

Principais responsabilidades: Análises de garantia, venda de peças de reposição e suporte ao cliente.

Descrição das atividades: Gerenciamento de estoque de peças do setor, preparação e envio de propostas comerciais, organização logística de peças e acompanhamento das expedições. Supervisão das análises de garantia em componentes e equipamentos Liebherr, preparo de relatórios técnicos de garantia para a matriz e coligadas na Europa.

**DANONE (Março/1999 – Outubro/1999)**

<http://www.danone.com.br/>

Cargo: Estagiário de Técnico em Mecânica

Motivo de Saída: Conclusão da carga horário mínima

Principais responsabilidades: Apoio a equipe de manutenção industrial.

Descrição das atividades: Desenvolvimento de aplicações para manutenções preventiva e corretiva na planta industrial de Guaratinguetá-SP.

**Cursos:****Gestão Estratégica**

NORTUS (16h)

2014

**DPH – Programa de Desenvolvimento do Potencial Humano**

Ciclo Liderança Eficaz (40h) Conexão FGV

2013

**Técnicas de Vendas**

Instituto Ferrarezi (16h)

2013

**Idiomas:****Inglês**

Fluente

**Alemão**

Básico

**Espanhol**

Básico

**Expectativa Salarial:**

A combinar

**Referências (cite 3 referências de empresas anteriores):**

Nome: Luciano Dias

Função: Vice-Presidente de Vendas

Empresa: Manitowoc Brasil

Telefone: (11) 98449-0677 E-mail: [Luciano.dias@manitowoc.com](mailto:Luciano.dias@manitowoc.com)

Nome: Cesar Schmidt

Função: Gerente de Vendas – Guindastes

Empresa: LIEBHERR Brasil

Telefone: (12) 3128 4243 (12) 99146-8860 E-mail: [Cesar.Schmidt@liebherr.com](mailto:Cesar.Schmidt@liebherr.com)

Nome: Rene Porto

Função: Diretor Comercial – Guindastes

Empresa: SANY do Brasil

Telefone: (12) 3908-6176 | Celular: +55 (12) 98228-0202 E-mail: [rene.porto@sanydobrasil.com](mailto:rene.porto@sanydobrasil.com)