

CURRÍCULO

Nome: Leandro Dorneles de Castro

Data Nascimento: 08/07/1982

Endereço: Rua Eliza Tevah 74 – Aberta dos Morros CEP: 91787-233 - POA

E-mail: lecastro11@hotmail.com fone: (051) 9101-0265/ 3223-7689 / 3517-0265

Profissional com experiência na área comercial, perfil pró-ativo, dinâmico, direcionado à gestão de carteiras, com clientes de médio ou grande porte e projetos em vendas.

Ótimo relacionamento interpessoal, iniciativa e trabalho em equipe. Capacitado para trabalhar com grandes desafios. Disposto a assumir responsabilidades e quaisquer dificuldades, com a finalidade de atingir e superar objetivos previamente definidos. Visando a ascensão em seu crescimento profissional com ética, integridade e honestidade.

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

Empresa: Hardlink Informática e Sistemas Ltda.

Função: Gerente de contas, pequenas, médias e grandes empresas.

Período: Fevereiro 2015 – Até o momento.

Atividades desenvolvidas: Relacionamento com empresas de médio e grande porte; venda consultiva do portfólio completo da HP/IBM/Lenovo/EMC e Dell serviços e hardware, Softwares (Data Protector, Microsoft, VMware, Oracle, Adobe, Corel, McAfee, Trend Micro, Kasperky, Symantec, CA Technologies) e Periféricos, (preparando propostas, viabilização da mesma e follow up com cliente quanto à entrega do produto). Construir estratégias de vendas para melhor atender o cliente. Prospecção de clientes (mapeamentos de clientes potenciais), retenção de clientes (estreitamento de relacionamento). Atendimento através de telefone, e-mails, Skype/Lync.

Empresa: BestSoft Licenciamento de Software Ltda.

Função: Gerente de contas, pequenas, médias e grandes empresas.

Período: Abril 2013 – Outubro 2014.

Atividades desenvolvidas: Relacionamento com empresas de pequeno, médio e grande porte; venda consultiva de produtos de TI linha Client, Enterprise (Lenovo, HP, IBM, Cisco, entre outros), Softwares (Microsoft, VMware, Adobe, Corel, Kaspersky, McAfee, Trend Micro, Symantec, CA Technologies e Oracle) e Periféricos, (envio de propostas, viabilização da mesma e follow up com cliente quanto à entrega do produto). Construir estratégias de vendas para melhor atender o cliente. Prospecção de clientes (mapeamentos de clientes potenciais), retenção de clientes (estreitamento de relacionamento). Atendimento através de telefone, e-mails, Skype e Chat.

Empresa: Dell Computadores do Brasil

Função: Vendedor pessoa física, pequenas, médias e grandes empresas.

Período: Maio 2006/ Fevereiro 2013

Prêmios: TOP Performer (Melhor resultado em vendas do trimestre) FY08Q1, FY09Q4, FY10Q4, FY12Q2, Team Player (Profissional que mais auxilia os colegas da equipe, escolhido por votação) FY10Q1

Atividades desenvolvidas: Relacionamento com pessoas físicas, empresas de pequeno, médio e grande porte; venda consultiva de produtos de TI linha Client, Enterprise, Softwares, Serviços e Periféricos, (envio de propostas, viabilização da mesma e follow up com cliente quanto à entrega do produto). Construir estratégias de vendas para melhor atender o cliente. Prospeção de clientes (mapeamentos de clientes potenciais), retenção de clientes (estreitamento de relacionamento). Atendimento através de telefone e e-mails.

Empresa: Telet S.A (Claro)

Função: Teleoperador e Assistente Administrativo na Área Suporte a Vendas

Período: Abril 2002/Abril 2006

Cursos: Serviços especiais Claro, Retenção de cliente/ Out 2002

Atividades desenvolvidas: Atendimento multi skill a clientes, pré e pós-pagos, serviços de roaming, serviços especiais, habilitação de novas linhas e Implementação de gestor Online. Solicitação de equipamentos para Canais de vendas, suporte aos executivos de canais, identificação técnicas dos equipamentos e análise de cadastro e crédito para abertura de novos pontos de vendas, atendimento através de e-mails e telefone.

FORMAÇÃO

Gestão da Tecnologia da Informação - Uniasselvi (Previsão 2016)

IDIOMAS

Inglês – Básico

Espanhol - Básico

CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO

- VMware para profissionais de vendas (VSP)
- Windows 7 Professional/ Windows 8 Professional
- Pacote Office 2013

- Account Management, Solution Selling, Cloud Computing, Team Leadership, Salesforce.com, CRM, Softwares Microsoft, Enterprise Certification Dell Computadores do Brasil.
- Análise de concorrência;
- Foco na experiência do cliente;
- Como gerar e manter a demanda com qualidade;
- Projetos de Solução em Tecnologia para os clientes;
- Relacionamento com Cliente;
- Gerenciamento de Carteira e Key Accounts (contas chaves);
- Gestão Empresarial,
- Gerenciamento da carteira de clientes de relacionamento de São Paulo (Interior região Campinas) juntamente com o time Externo;
- Responsável pela Captação e Retenção de clientes;
- Negociação e fechamento de grandes negócios no segmento;
- Foco em soluções para o desenvolvimento e crescimentos dos clientes;
- Planejamento de vendas e ações de marketing para clientes;
- Coaching e feedback para clientes internos
- Controle de métricas chave.