

# Gastao Pinto Pachè de Faria Júnior

---

Rua Aparício Silva Rillo, nº62 • Bairro Jd. Dos Lagos  
92500-000 • Guaíba • RS  
(51) 8050-0051  
(51) 3106-5005  
gastao.junior@hotmail.com  
41 anos • Brasileiro • Casado

---

## **Objetivo: ÁREA COMERCIAL - VENDAS**

### **Síntese de Qualificações**

- Carreira desenvolvida na área **Comercial**, com experiência como vendedor, supervisor e Gerente Comercial. Expertise na liderança de equipes, gestão de vendas e prospecção e fidelização de clientes, atuando em empresas multinacionais e nacionais de pequeno, médio e grande porte.

### **Experiência Profissional**

09/2012 a 02/2014

#### **ADONAY COM. E DISTRIBUIÇÃO LTDA-ME. Guaíba/RS**

*Empresa nacional de pequeno porte do segmento de cosméticos.*

#### **Sócio - Gerente Comercial e Financeiro.**

- Elaboração de estudos para introdução de produtos no mercado de varejo, destacando-se dos principais concorrentes em menos de 12 meses.
- Implantação de ações comerciais e de trade marketing em PDV's, tal como ampliação do mix de produtos, market share e rentabilidade. Nosso faturamento aumentou em 40% quando comparado ao ano anterior.
- Treinamento e motivação de profissionais de vendas, objetivando o crescimento e cumprimento dos resultados.
- Elaboração de relatórios gerenciais para análise e apresentação de resultados, auxiliando na definição de metas juntamente com meu sócio.

---

03/2011 a 07/2012

#### **GRUPO TÉCNO – Matrizes Gráficas Especiais – Canoas/RS**

*Empresa nacional de médio porte do segmento gráfico.*

#### **Gerente Comercial**

- Êxito no aumento de vendas em **58%**, posicionamento como a primeira gráfica que cumpria prazos de entrega, sendo considerado Benchmark pela centenária gráfica ROTERMUND.
- Responsável pela gestão e processo de melhorias no departamento comercial, logística e expedição.
- Constante acompanhamento das atividades dos concorrentes, implementando alterações nos objetivos, programas e políticas organizacionais.

### **Realizações:**

Criamos padrões de procedimento a fim de reduzirmos ao máximo as falhas operacionais que outrora traziam muitos prejuízos à empresa. Visitei pessoalmente cerca de 260 clientes da carteira em 45 cidades do RS para apresentar o novo modelo de trabalho do Grupo Tecno. Este trabalho resultou em um aumento expressivo de vendas bem como nos tornamos a 1ª opção do cliente quando necessitava realizar acabamento gráfico no RS.

Referência: Sr. Sergio Corrêa Gomes, Diretor Proprietário do Grupo Tecno. / Telefone 51-3475-2416.

---

03/2009 a 01/2011

**GOLDEN CONSULTORIA EDUCACIONAL – SOCIESC S/C**

*Empresa nacional de médio porte do segmento Educacional.*

**Representante Comercial**

**Venda de Cursos de Pós- Graduação no modelo à distância (EAD)**

- Viagens pelo RS com objetivo de fechar turmas de professores da rede pública Estadual e Municipal em cursos de especialização/Pós Graduação, certificado pelo MEC, no modelo EAD. O Trabalho consistia em reunir professores e dar palestra sobre como funcionava o curso e, dar apoio às turmas que já estavam cursando.

Referência: Sr. Túlio Rabelo Lopes, Gerente Nacional da Golden

---

04/2006 a 12/2008

**DELL COMPUTADORES DO BRASIL – Eldorado do Sul/RS**

*Empresa multinacional de grande porte do segmento de informática.*

**Inter Sales Representative**

- Gestão e organização de carteira de clientes pessoa física e jurídica.
  - Realização de venda ATIVA (Out Bound) e PASSIVA por telefone para todo Brasil.
  - Taxa da conversão em venda Passiva: Recebia 15 ligações e fechava no mínimo 4 vendas.
  - Taxa de conversão em venda Ativa: Realizava 60 ligações e fechava 5 vendas.
  - Meta de vendas mensal entre 100 a 250 mil dólares.
  - Conhecer a necessidade do cliente e oferecer SOLUÇÕES ao invés de um simples produto.
  - Treinamento constante de técnicas de vendas: Saber enfrentar objeções, saber como dar más notícias ao cliente sem perder a venda, saber o momento certo de fechar vendas, entre outros.
- 

04/2005 a 03/2006

**IESA VEÍCULOS – CONCESSIONÁRIO RENAULT – Porto Alegre**

*Empresa nacional de grande porte do segmento automotivo.*

**Vendedor de veículos Novos.**

---

04/2001 a 02/2005

**GUAIBACAR – CONCESSIONÁRIO Volkswagen - Porto Alegre**

*Empresa nacional de grande porte do segmento automotivo.*

**Vendedor de veículos Novos.**

---

**Formação Acadêmica**

Direito – 8º semestre em curso. Universidade Luterana do Brasil/ Campus Guaíba.

**Informática**

Domínio do Pacote Office e Internet.

**Informações Finais:**

Coloco-me à disposição para participar de processos seletivos e entrevistas.

Possuo Veículo e disponibilidade para início imediato.

Obrigado pela atenção.

Gastão Pachè.