

# CURRICULUM VITAE



**Nome:** Lucas Ferencz Gurniak  
**Endereço:** Rua Espírito Santo, 46  
**Bairro:** Parque 35  
**Cidade:** Guaíba/ RS  
**E-mail:** lucas.gurniak@yahoo.com.br

**Data de Nasc.:** 25/03/1988  
**Estado Civil:** Solteiro  
**Celular:** (51)99043969  
**Residencial:** (51)34913448  
**CNH:** B

## Formação:

**Superior:** Administração de Empresas – Ulbra/ Porto Alegre  
3º Semestre - Trancado

**Técnico:** Administração de Empresas – I.E.E. Gomes Jardim / Guaíba  
Março/2008 á Dezembro/2009 - Concluído

## Cursos Profissionalizantes:

**Curso:** Instalações e Manutenção Elétrica - E. E. P. SENAI Visconde de Mauá  
**Período:** Fevereiro/2005 á dezembro/2006 (1600hs) - Concluído

## Noções/ Conhecimentos

**Informática:** Pacote Office.

## Experiência Profissional

**Maior de 2015 á Atual:** Gallo e Bonotto Int. de Neg Ltda (Omni Financeira)

**Cargo:** Operador de crédito

**Atividade:** Realizar visitas e prospectar Revendas de veículos leves e pesados, fazer simulações e cadastrar fichas no sistema da Omni, entrevistar proponentes do financiamento, analisar documentação junto aos analistas, fechar contratos, controlar Inadimplência dos credores.

**Maior de 2013 á Fevereiro de 2015:** Montreal Comércio de Automóveis Ltda

**Cargo:** Vendedor de caminhões seminovos

**Atividade:** Realizar Prospecção e visitas de clientes, realizar estudos de mercado, formar preço de compra e venda de veículos seminovos bem como a avaliação e transferência dos mesmos, cadastrar clientes no CRM, encaminhar o cadastro de clientes para financiamento, controle da equipe do setor de veículos seminovos. Realizar o planejamento estratégico e financeiro junto a gerência.

**Setembro de 2010 á Março de 2013:** Suvesa Super Veículos ICT Ltda

**Cargo:** Vendedor de caminhões novos e seminovos

**Atividade:** Realizar Prospecção de clientes, efetuar consultas técnicas de veículos novos e seminovos, realizar estudos de mercado, formar preço de compra e venda de veículos seminovos bem como a avaliação dos mesmos, manter parcerias com agentes financeiros, controle da rotina do setor de veículos seminovos, ofertar pós-vendas como seguros e contratos de manutenção, realizar análises financeiros de vendas de veículos.