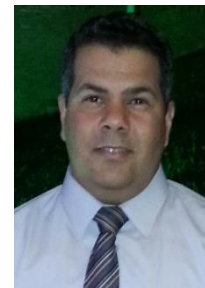


**“ FABIANO DA SILVA PINTO CORRÊA ”**  
Av. Gen. Anácio Gomes, 289 / AP: 103 – Centro  
CEP: 94.920-270 Cachoeirinha/RS  
Casado 09/07/1978  
Telefone/Contato: (51) 8517.3999 / 9215.7550  
E-MAIL: [fabiano.pcorrea@hotmail.com](mailto:fabiano.pcorrea@hotmail.com)



## **PERFIL TÉCNICO:**

Profissional com larga experiência na área Comercial em empresas nacionais e multinacionais, no segmento de Bens e Consumo. Capacidade de superação dos objetivos e metas. Competência na análise e revisão de processos, definindo modelo de gestão e direcionamento estratégico. Vivência no desenvolvimento do “Business Plan” ou “Budget”. Construção de relacionamento e competência nas negociações junto a Key Account’s, Redes de Supermercados, Distribuidores, Atacados, Fornecedores e Parceiros estratégicos. Liderança e gestão, mantendo um bom clima e integração entre as áreas, desenvolvendo equipe, liderança e sucessores. Capacidade de adaptabilidade a mudanças, visão estratégica de negócios.

Experiência em planejamento estratégico, gestão de campanhas de incentivos e desenvolvimento de “Share” (AC Nielsen).

## **FORMAÇÃO ACADÊMICA:**

Universidade Luterana do Brasil – ULBRA  
Graduação: Administração – 2007/1

Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial – SENAC  
Pós Graduação: Gestão de Varejo – Cursando

## **CURSOS E SEMINÁRIOS:**

### **Planejamento e Estrutura de Merchandising/ Negociação e Venda/ O Cliente do Século XXI**

Senac – Porto Alegre/RS  
2004/2005/2007

### **Técnicas de Vendas/ Desenvolvimento de Gestores e Líderes/ Gerenciamento de Perdas**

Sebrae – Porto Alegre/RS  
2008/2009

### **Venda Persuasiva/ Gestão de Distribuidores**

Leão Alimentos e Bebidas – Curitiba/PR  
2010/2011

## **OBJETIVO:**

Conviver e trabalhar com outras pessoas em meios multiculturais, onde a comunicação, ensinamento e a prática são importantes e o trabalho em equipe seja essencial.

Trabalhar com empenho e dedicação para crescer junto com a empresa, com espírito de equipe, pró atividade e organização.

## **ATIVIDADES PROFISSIONAIS:**

### **DIPAM GAÚCHA DISTRIBUIDORA**

Rua Simão Kippel, 362 – Porto Alegre / RS

GESTOR DE VENDAS FOOD SERVICE

Fev/14 à Jul/14

ATRIBUIÇÕES: Planejar, desenvolver, acompanhar, avaliar, treinar e apoiar a equipe do canal food service, garantir a distribuição e vendas (volume e financeiro). Atendimento de clientes especiais, criar e gerar processos de acompanhamento e análise de informações e resultados de clientes e vendedores. Desenvolver a Pré-Venda e Pós-Venda, estratégias contra os concorrentes, campanha de vendas equipe de vendas, estruturação de vendas, Sell In e Sell Out, negociação com fornecedores.

### **LEÃO JÚNIOR ALIMENTOS E BEBIDAS**

Rua Francisco Ferreira da Cruz, 2321 – Fazenda Rio Grande / PR

CONSULTOR / COORDENADOR DE VENDAS

Fev/10 à Nov/13

ATRIBUIÇÕES: Acompanhar, avaliar, treinar e apoiar a equipe de vendas dos Distribuidores e Atacados, garantir a distribuição e vendas (volume e financeiro) no varejo e visibilidade em pontos estratégicos de acordo com a política comercial da empresa e metas mensais. Atendimento as Redes e Key Account's, criando processos de acompanhamento e análise de informações de resultados de cada cliente, treinar equipe de merchandising em relação a suas responsabilidades como SOVI com ferramentas BIS e BOPE, pontos extras, planograma, layout e ações de trade. Pré-Venda e Pós-Venda, estratégias contra a concorrência, responsável pelas vendas no RS, campanha de vendas equipe comercial, Sell In e Sell Out.

### **PNEUBACK INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PNEUS**

Rodovia Washington Luiz, 2400 km 2,5 – Duque de Caxias / RJ

SUPERVISOR DE VENDAS

Dez/07 à Dez/09

ATRIBUIÇÕES: Gestão da equipe de vendas, negociação de: (Preço e Volume), estratégias contra a concorrência, atendimento e abertura de Distribuidores, Revendedores, Atacados e Key Account's, responsável pelas vendas no RS/SC/PR, campanha de vendas, treinamento de vendedores da Distribuidora.

### **KIBON – Edlani Distribuidora de Produtos Congelados Ltda**

Rodovia BR 116, 665 – Esteio / RS

VENDEDOR / SUPERVISOR

Mar/06 à Nov/07

ATRIBUIÇÕES: Pré-Venda e Pós-Venda voltado para área comercial e marketing, negociação de volume, relatório vendas, atendimento ao varejo (Pequeno, Médio e Grande), merchandising, prospecção de novos clientes, posicionamento da conservadora no PDV, avaliação periódica de resultados, negociação de contratos de exclusividade e merchandising.

### **SOUZA CRUZ S. A**

Rua Sarmento Barata, 297 – Porto Alegre / RS

VENDEDOR

Fev/03 à Dez/05

ATRIBUIÇÕES: Pré-Venda e Pronta-Entrega, negociação de produto e volume, reposição do expositor, atendimento a clientes especiais e noturnos; Atacados e Revendedores; Grandes Contas, projeto verão, estratégias contra a concorrência, prospecção de novos clientes, negociação de contratos de exclusividade e merchandising, fácil relacionamento interpessoal.

### **NESTLÉ BRASIL S. A**

Rua Aurora, 600 – Canoas / RS

PROMOTOR / VENDEDOR

Abr/97 à Dez/02

ATRIBUIÇÕES: Pré-Venda e Pós-Venda, estratégias contra a concorrência, relatórios de vendas, atendimento ao varejo (Médio e Grande), Atacados, abertura de PDV's, responsável pelas negociações de médias redes varejistas.