

Alessandro Borba

Rua Matias, nº 480, São Jorge,

Guaíba/RS, 92500-000

5181101122 · 5192654522

alessandro.borba@yahoo.com.br

34 anos · Brasileiro · Solteiro

CNH “B”

Disponibilidade para viagens e mudança

Objetivo: ÁREA COMERCIAL OU ADMINISTRATIVA

Síntese

- Carreira desenvolvida predominantemente nas áreas **Comercial e Administrativa**. Atualmente atuo como AGENTE DE APOIO I, departamento de manutenção, no entanto, **sou profissional com 10(dez) anos de experiência nas áreas de meu objetivo**. Possuo conhecimento em gestão, atendimento, relacionamento, vendas consultivas, cobrança e retenção em empresas de pequeno, médio e grande porte.

Experiência Profissional

08/2011 a atual

Cia Carris Porto-Alegrense

Empresa nacional de grande porte do segmento de transporte.

Agente de Apoio I

- Manobras e lavagem de veículos de transporte coletivo.
- Mecânica Industrial: drenagem de tanques diversos e de vasos de pressão categórica;
- Manutenção preventiva de compressores e controle de pressão de nitrogênio;
- Lubrificação de bombas propulsoras (óleos e graxas), manutenção de ferramentas pneumáticas, pistolas de pinturas e reparos na rede de ar comprimido.
- Sistema de abastecimento: troca de filtros, verificação de bombas e bicos, transvaso de Arla 32.
- Controle de resíduos químicos para descarte (óleo queimado e tintas).

01/2011 a 07/2011

TNL Contax S/A

Empresa nacional de grande porte do segmento de call center.

Supervisor de operações, Nível III – Retenção.

- Liderar equipe composta em média por 20(vinte) pessoas. Trabalho orientado, e orientando, à construção de resultados sustentáveis para companhia focando alcançar a alta performance exercendo liderança focada no desenvolvimento de pessoas para que elas desenvolvessem, de fato, suas habilidades e competências a fim de atingirem seus objetivos, pessoais e profissionais, e consequentemente gerassem os resultados planejados.
- Gestão; campanhas motivacionais; planejamento; controle de absenteísmo; aderência; TMA/TMO; administração de conflitos;
- Controle e tratamento de Folha ponto; análise de resultados e performance da equipe; confecção de relatórios detalhados e consolidados; atualização constante das ferramentas de gestão;

- Condução de reuniões com a equipe e apresentação de resultados em reuniões gerenciais.

12/2009 a 12/2010

Solmédica Ltda.

Empresa nacional de pequeno porte do segmento de equipamentos médicos.

Vendedor

- Buscar novas oportunidades de negócio; observar o negócio dos clientes e detectar novas necessidades a fim de aumentar o volume de vendas e mix de produtos; gerenciamento das contas já existentes; acompanhamento de resultados e apoio à gestão da equipe de vendas. Aumento do faturamento de minha região em **50%**.
- Análise de mercado; planejamento; prospecção; contato ativo com o cliente; negociação; venda técnica e consultiva;
- Contato com parceiros transportadores logísticos; acompanhamento de entrega; acompanhamento pós-vendas;
- Confecção de relatórios detalhados, consolidados e planilhas de tendência de vendas.

Formação Acadêmica

Graduação, Curso Superior de Tecnologia em Processos Gerenciais – 1º Semestre, cursando.
Estácio Fargs.

Idioma

Espanhol – Básico

Formação Complementar

- BALANCED SCORECARD – FGV. ANO 2014;
- CONTRATAÇÃO DE TRABALHADORES – FGV. ANO 2014;
- MOTIVAÇÃO NAS ORGANIZAÇÕES– FGV. ANO 2014;
- DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES – TNL CONTAX. ANO 2011;
- DEPARTAMENTO PESSOAL – MB CURSOS. ANO 2000.

Informática

- Conhecimento no Pacote Office e Internet;
- Conhecimento de manutenção de hardware;
- Noções de redes.