

## CURRÍCULO

### **Eduardo da Silva August**

Rua Salgado Filho, 45 – Bairro Alvorada

Cep. 92.500-000 – Guaíba/RS

Telefone: (51) 9332-2808

E-mail: edaAugust@gmail.com

Brasileiro

Casado

33 anos

## OBJETIVOS / ÁREA DE INTERESSE

- Busco desenvolver carreira em uma empresa diferenciada, realmente voltada para o ser humano e comprometida com a evolução da sociedade.
- Nas áreas relacionadas à Administração ou à TI, pretendo poder aprender muito, mas também ensinar, de modo a promover o desenvolvimento mútuo dos indivíduos e da organização.
- Procuro voltar-me principalmente para projetos que explorem as relações pessoais, visando expandir a compreensão e a capacidade de comunicação humana.
- Espero compartilhar destas - e de muitas outras - ideias com uma organização que também entenda a importância das pessoas na dinâmica dos processos, na busca dos melhores resultados e na perpetuação no negócio em si.

## FORMAÇÃO ACADÊMICA

### **Graduação em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do sul (UFRGS) - concluída em 2014/2.**

- Orgulho-me de ter ingressado entre os 30 primeiros colocados no vestibular e de ter terminado o curso entre os 15 melhores de um total de 85 formandos. Embora minha formação em Administração tenha sido voltada para o Marketing, o curso da UFRGS é bem generalista, e sinto-me confortável em desenvolver qualquer atividade relacionada. Ter obtido conceito máximo em mais de 70% das disciplinas - incluindo o Trabalho de Conclusão Curso - me torna confiante o bastante para isso.

## RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

- Focado em objetivos, tenho habilidade de trabalhar em equipe e liderança.
- Pessoa de fácil relacionamento.
- Da larga experiência comercial no mercado B2B, desenvolvi a capacidade de comunicação e compreensão das pessoas de diferentes áreas e nas mais diversas situações.
- Bastante facilidade e disposição em aprender.
- Conhecimento em modelagem e dinâmica de negócios.
- Vivência em análise e melhoria de negócios.
- Eficiente e com grande interesse em resolução de problemas.

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

### **THYSSENKRUPP ELEVADORES S/A (julho de 1997 até 31/10/1999)**

#### **Instalação e Manutenção Eletroeletrônica**

- Como aprendiz oriundo do SENAI, já aos 16 anos tive a oportunidade de desenvolver capacidade de organização e visão estratégica ao colaborar com planejamento de atividades de manutenção de planta fabril.
- Manutenção de máquinas e equipamentos elétricos em uma grande indústria é uma atividade que requer a presença de valores importantes, tais como responsabilidade e comprometimento; visto que, além da integridade da produção, a segurança das pessoas também depende do seu trabalho.

### **PRÓ ELETRO COMERCIAL LTDA (01/11/1999 até atual)**

#### **Área Comercial – mercado B2B (*Business-to-Business*)**

- Negociação de compras, vendas e contratos de fornecimento, focando principalmente no mercado B2B.
- Orientação de clientes quanto às aplicações de soluções adequadas.
- Avaliação dos perfis e compreensão das necessidades dos clientes, entendendo os produtos e os serviços, visando elaborar estratégias adequadas de atendimento por meio de ferramentas de CRM (*Customer Relationship Management*).
- Aplicação de pesquisa de Marketing com utilização de procedimentos científicos para análise dos dados, visando avaliar a qualidade e a satisfação dos clientes com os procedimentos de gerenciamento de reclamações recebidas pela empresa.
- Análise e remodelagem de processos do negócio com utilização de metodologia BPM (*Business Process Management*) apoiada em ferramentas de qualidade.