

Leonardo da Silva Vieira

Brasileiro, Solteiro, 33 anos

Rua: Tapajós, 88 Ap 211

Jardim São Pedro – Porto Alegre – RS

Telefone: 51 98812890 / 51 33435861 / E-mail: leovieira_1@hotmail.com

Profile: <https://br.linkedin.com/pub/leonardo-vieira/4a/b29/6a4>

Skipe: leovieira_1

OBJETIVO

Área Comercial (externo ou Interno), Marketing, Compras

FORMAÇÃO

- Graduação Administração de Empresas – Faculdade Fapa – Conclusão 2014
- Técnico em Mecânica – Escola Técnica Parobé – Conclusão 2000

IDIOMAS

- Espanhol - Fisk - Nivel Avançado - Conclusão 2009
- Inglês -- Nivel Básico - Cursando
- Curso de Aperfeiçoamento da Língua Portuguesa - Cursos Jane Barros - Conclusão 2005 [Duração 156H].

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- **[16/01/2012 a 24/07/2015] – Ciber Equipamentos Rodoviários Ltda**
Cargo: Analista Comercial - Pós Venda
Principais atividades: Suporte aos dealers Ciber com elaboração de cotações comerciais e técnicas. Realizar continuamente o follow up da carteira de pedidos pendentes de modo a manter os processos de compras e manufatura alinhados com as necessidades dos revendedores e clientes. Executar a análise das demandas de importados semanalmente otimizando os custos através da consolidação de volumes mínimos. Criar e desenvolver as I.T e procedimentos do depto, bem como manter-se atualizado sobre os subprocessos de apoio. Manter-se atualizado sobre mudanças de tributação e ou de parâmetros relacionados ao negócio, sinalizando a coordenação possíveis ajustes necessários ao processo. Treinar as áreas envolvidas caso haja alguma mudança, correção ou criação de um processo. Estipular e executar rotinas de verificação dos dados relacionados a correta execução do processo, bem como sinalizar desvios recorrentes a coordenação. Informar ao planejador a evolução de venda de máquinas e recomendar o estoque inicial para novos modelos. No caso de novos modelos importados se faz necessário envolver o depto de serviço das empresas do grupo na definição da listagem de itens recomendados. Avaliar e propor mudanças de processo suportadas pela utilização dos recursos de tecnologia de informação de modo a otimizar recursos humanos e físicos. Acompanhar as práticas do grupo adequando e promovendo o alinhamento dos processos, de modo a aproveitar tais recursos para apoiar a venda. Executar a análise de obsoletos de modo a propor soluções de venda para redução destes ativos.

- **[02/01/2007 a 15/01/2012] – Ciber Equipamentos Rodoviários Ltda**
Cargo: Assistente Comercial
Principais atividades: Suporte aos dealers do grupo na identificação de peças, elaboração de cotações, processamento de Pedidos, acompanhamento de carteira de pedidos interagindo com outros departamentos para agilizar os seus embarques.
- **[05/12/2005 a 28/12/2006] – Hidromec Ind. E Com. Ltda**
Cargo: Vendedor Externo
Principais atividades: Divulgação do portfólio da empresa, levantamento de necessidades no local quando solicitado, prospecção de novos possíveis clientes. Apresentação das vantagens dos produtos comercializados em relação a concorrência, análise de mercado levantando os preços apresentados pela concorrência.
- **[26/01/2000 a 08/03/2005] – Ameridrive do Brasil Equip. Ltda.**
Cargo: Vendedor técnico Interno e Externo
Principais atividades: Divulgação dos produtos da empresa, levantamento de necessidades no local quando solicitado, prospecção de novos possíveis clientes, elaboração de cotações, contato com a fábrica em SP na busca de informações técnicas e comerciais.

QUALIFICAÇÕES E ATIVIDADES PROFISSIONAIS

- Curso de Excel Avançado – Senai – Conclusão 2014 – 36 H
- Curso de Operador de Usinas de Asfaltos até modulo III – Ciber – Conclusão 2012 – Duração 8H
- Curso de Operador de Rolos até modulo II – Ciber – Conclusão 2012 – Duração 40H
- Curso de Operador de Acabadoras até modulo II – Ciber – Conclusão 2012 – Duração 40H
- Curso de Metrologia básico – CTQI - Conclusão 2005 – Duração 30H
- Curso de Auditor Industrial – CTQI – Conclusão 2005 – Duração 30H
- Curso de Integração Industrial – CTQI – Conclusão 2005 – Duração 30H
- Workshop sobre Queimadores Mecanicos da FBR – Importherm – Conclusão 2007 – Duração 4H
- Curso de Atendimento a Clientes – AGQ - Conclusão 2007 – Duração 8H

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Conhecimento em sistema ERP-LN
- Conhecimento básico em Precificação
- Conhecimento em Ferramentas da Qualidade