**Cristiano Porto Prusch**

Rua Jose João Martins nº21 ap/304 cep 93520-370

Novo Hamburgo-RS,bairro –centro.

## Fone(51)9663-7146

Email:crisprusch@yahoo.com.br

Skype:crisprusch@yahoo.com.br

Nacionalidade,Brasileiro estado civil,casado filhos:1 menina

Data Nascimento:31/12/1985

RG:9088464178

CPF:008887640-30

# **OBJETIVO PROFISSIONAL**

Cargo: gerente comercia/vendedor/ supervisor de serviços/consultor técnico campo/instrutor.

Expectativa salarial compatível com a função.

# **ESCOLARIDADE**

**Graduação em Engenharia Mecânica** –2012-atual trancado UniRiter , Porto Alegre/RS.

**Graduação em processos gerenciais** -2015-faculdade FTEC Novo Hamburgo previsão conclusão 10/2017

**Graduação em engenharia mecânica** 2015 faculdade FTEC novo Hamburgo conclusão 2018

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

11/15-02/16 **SUVESA SCANIA- FILIAL TRÊS CACHOEIRAS-RS**

**SUPERVISOR DE PEÇAS E SERVIÇOS** :responsável gerencia e controle orçamento anual da oficina ,desenvolvimento grade treinamento de técnicos,fechamento de negociações especiais e clientes frotista, controle de O.S e emissão de NFs,controle de apontamento de serviço,controle de estoque de peças, controle d e despesas da filial,controle de desvios de peças na operação, prospecção de serviços através de visitas e contatos telef.,controle de cartão ponto folgas e férias de funcionários,analise de produtividade e eficiência de serviços,

03/14-10/15  **MIDIA MITSUBISHI CONCESSIONARIA DE VEICULOS, NOVO HAMBURGO.**

**GERENTE PÓS-VENDAS**:gestão de peças e serviços do setor pós vendas, atendimento ao cliente,liderança de equipe,desenvolvimento de estratégias de vendas,facilitador de manutenção,analise e aprovação de orçamentos de sinistros para companhias de seguro e de técnicos mecânicos, piloto auditor de testes de rodagem referente a qualidade dos serviços executados e encarregado de qualidade técnica,responsável pelo interface fabrica montadora e concessionária,analise técnica do produto e analista técnico de garantia do produto,controle e emissão de ordens de serviços relatórios de faturamento ,compras de ferramentas,controle de perdas na produção,gestor de treinamento da equipe técnica. (RESPONSAVEL reparação e manutenção de seminovos marca Premium, BMW,LANDROVER,MERCEDES,AUDI ETC,,)   
  
10/12-03/14 **RAMADA MITSUBISHI CONCESSIONARIA DE VEICULOS, PORTO ALEGRE.  
  
MECÃNICO SENIOR CHEFE DE EQUIPE :**controle de serviços executados na oficina, Acompanhamento de diagnósticos técnicos, orçamentos, análise de serviços executados, execução de serviços complexos, orçamentos de veículos sinistrados, analista de processos de garantia do produto e( piloto de teste final de rodagem.)

12/09-10/12 **CENTRO AUTOMOTIVO SÃO GERÔNIMO.  
  
ENCARREGADO DE OFICINA:** Responsável pela equipe mecânica controle de serviços ligados a tecnologias de veículos importados e nacionais injeção, motor, embreagem suspensão,sistemas de tração, estabilidade, freios e venda e instalação de acessórios compras e controle de estoque peças , montagens de campanhas de vendas, piloto auditor de teste de rodagem final .  
  
02/08-12/09 **MECÂNICA E TRASPORTES BETOLLI.  
  
SOCIO RESPONSAVEL OPERACIONAL E ADMINISTRATIVO**: atendimento ao cliente,venda de peças e serviços,negociação e fechamento de orçamento de manutenção de frotas,compra e recebimento de peças,fechamento de caixa.  
  
05/03-02/08 **CENTRO AUTOMOTIVO SÃO GERÔNIMO  
Mecânico veículos nacionais importados**: venda de peças e mão de obra ,diagnostico**,**reforma e montagem de motores câmbios,embreagens ,injeção eletrônica,sistemas de suspensão,especializado em escapamentos troca conserto confecção e montagem, personalizados e originais nacionais e importados ,leves e pesados ,multiplicador de conhecimento na empresa.

**PRINCIPAIS CURSOS**

**AREA COMERCIAL**

* Conceito Modular de Atendimento
* CSI-Customer Satisfaction Index-04/03/2014
* Instalação de Sistema Multimídia
* Introdução - Formação Comercial Mitsubishi
* Introdução – Peças / Atendimento Ao Cliente
* Supervisor de Serviços
* Utilização Básica Da HP12C em Matemática Financeira
* Formação Gerentes
* Curso Presencial Gestão De Serviços- Fábrica Mitisubishi / Catalão Goias.
* Curso Presencial Sistema NBS Software de gerenciamento concessionárias / 88hs

**CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO INSTITUTO MITSUBISHI DE TREINAMENTO**

* Serviço L200 Triton/Pajero Dakar - Coluna De Direção
* Curso Virtual Lava a Seco
* Curso Virtual Lubrificantes e Combustíveis
* Curso Virtual Conhecendo Sobre Pneus -- 1 hora(s)

Curso Virtual Catálogo Eletrônico de Peças -- 1 hora(s)

* Curso Virtual Programa MITSIM -- 1 hora(s)
* Curso Virtual Utilização do MUT III -- 1 hora(s)
* Curso Virtual Agente de Agendamento -- 1 hora(s)
* Curso Virtual Conceito Modular de Atendimento -- 1 hora(s)
* Curso Virtual L200 Triton 2015 2 ano(s) 1 hora(s)
* Curso Virtual Família Pajero 2 ano(s) 1 hora(s)
* Curso Virtual ASX 2015 4 ano(s) 0,5 hora(s)
* Curso Virtual Lancer 2014 -- 1 hora(s)
* Curso Virtual All New Outlander 2014 -- 1 hora(s)
* Curso Virtual Tecnologias - III 4 ano(s) 1 hora(s)
* Curso Virtual Tecnologias - II 4 ano(s) 1 hora(s)
* Curso Virtual Tecnologias - I 4 ano(s) 1 hora(s)
* Curso Virtual Tecnologias - IV -- 0,5 hora(s)
* Curso Virtual Eliminação de Ruídos da Carroceria -- 0,5 hora(s)
* Curso Virtual Mundo Mitsubishi 4 ano(s) 0,5 hora(s)
* Curso Virtual Supervisor de Serviços - Operacional -- 3 hora(s)
* Curso Virtual Supervisor de Serviços - Comercial -- 3 hora(s)
* Curso Virtual CSI – Customer Satisfaction Index -- 5 hora(s)
* Curso Virtual Instalação de Sistema, 5 hora(s)
* Curso Virtual Lancer Sportback Ralliart -- 0,5 hora(s)
* Curso Virtual Lancer Sedan - Viagem Comparativa -- 1 hora(s)
* Curso Virtual Visita a Fábrica em Catalão -- 1 hora(s)
* Curso Virtual SAC Mitsubishi -- 1,5 hora(s)
* Curso Virtual Pajero HD -- 0,2 hora(s)
* Curso Virtual Outlander 2010 -- 0,4 hora(s)
* Curso Virtual Noções De Atendimento Ao Cliente Para Técnicos-- 0,7 hora(s)
* Curso Virtual Introdução à Peças -- 0,5 hora(s)
* Agente de Agendamento 27/08/2014

##### SÍNTESE DAS QUALIFICAÇÕES

* Domínio de processos de reparação de grande complexidade;
* Gestor de equipe técnica;
* Implantação de processo de otimização do tempo dos produtivos;
* Elaboração e implantação do manual de fluxograma de atendimento ao cliente;
* Avaliação técnica de serviços executados;
* Técnicas de reprogramação eletrônica de gerenciamento automotivo;
* Implantação de fichas técnicas de diagnostico com filtro de falhas;
* Desenvolvimento de técnicas de vendas acessório;
* Implantação Controle de qualidade de serviços e ferramentas;
* Desenvolvimento da capacidade técnica dos produtivos;
* Implantação da pesquisa de satisfação do pós vendas;
* Tratativa direta com clientes no reconhecimento e conserto de falhas técnicas do produto;
* Domínio do sistema operacional NBS,SICONNET,CORES,EXTRANET,SISCON,AUDATEC,MYCOMPASS (software de gestão de concessionárias).
* Controle do cartão ponto, folgas e escalas de horários do setor pós-vendas.