**FRANCISCO GARCIA SEDREZ**

Brasileiro, solteiro, 33 anos  
Rua Procópio Duval Gomes de Freitas, 106   
Areal – Pelotas – RS  
Telefone: (53) 8409-3031 ou 3025-4933/ E-mail: franciscosedrez@hotmail.com

**OBJETIVO**

* Logística.
* Comercial.

**FORMAÇÃO superior**

* Superior em Logística- FATEC (concluído em dezembro de 2010)

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

* **Cia. Ultragaz S|A – Canoas- RS** (Período: 2012- 2014)

Cargo: Consultor de Negócios.

Principais atividades:

* Realizar vendas externas, atuando na pré-venda e na pós-venda;
* Efetuar pesquisas de mercado externo;
* Prever tendências de mercado e desenvolver novas ideias para atrair mais clientes.
* Encontrar e contatar novos clientes em potencial,
* Planejar estratégias de venda;
* Enviar pedidos conforme procedimento e prazos definidos;
* Conhecer as necessidades e características dos clientes e visita-los periodicamente;
* Manter atualizado o cadastro de clientes;
* Transmitir confiança e segurança aos clientes através de um serviço de qualidade;
* Acompanhar as fases do processo de venda com o objetivo de uma prestação de serviço primoroso;
* Verificar contratos externos;
* Buscar a fidelização dos clientes;
* Enviar relatórios solicitados nos prazos definidos.
* Organização Logística em abastecimento.
* **Planalto Transportes Ltda. – Porto Alegre- RS** (Período: 2006- 2011)

Cargo: Consultor de Negócios Logísticos

Principais atividades:

* Elaborar e aprovar documentos / instrumentos de medição, relatórios e tabelas de frete;
* Visitar clientes com foco na qualidade da carga e rentabilidade;
* Acompanhar novos desenvolvimentos logísticos,
* Reduzir a perdas e custos;
* Aumentar a produtividade e o faturamento da empresa;
* Analisar e estudar técnicas de oportunidades de mercado;
* Auxiliar o setor operacional no projeto e implantação e restruturação das rotas de caminhões e ônibus da empresa.
* **Top Way English School – Pelotas -RS** (Período:2005-2005)

Cargo: Supervisor de Vendas

Principais atividades:

* Liderar equipe comercial
* **Softway Consultoria – Florianópolis- SC (Período: 2004-2004)**

Principais atividades:

* Vender seguros para cartões de crédito - Telemarketing ativo.

**qualificação profissional**

* Inglês Básico (Top Way, período de um ano);
* Informática – Curso Exatus (pacote office e sistemas operacionais);
* Curso motivacional;
* Curso Complementar em Gestão de carteira de clientes e técnicas em vendas de transportes de carga;
* Curso de preparação de gestores (Academia Ultragaz) Período de 12 meses.

**INFORMAÇÕES ADICIONAIS**

* Facilidade de aprendizado, bom relacionamento interpessoal, responsável, comprometido com metas e desafios, dinâmico, comunicativo, organizado e objetivo.
* Disponibilidade para mudança de cidade, estado ou país.