**Luiz Augusto Guizilini**

35 anos – Brasileiro – Solteiro

Rua Itapiru Nº. 478, Apto 51 – Vila da Saúde.

São Paulo - SP CEP: 04143-010

🕿: (11) 3467-6368

Cel.: (11) 9.9612-9061

E-mail**:** [**luizguizilini@gmail.com**](mailto:luizguizilini@gmail.com)

**OBJETIVO PROFISSIONAL – ÁREA COMERCIAL**

**(GERENTE DE CONTAS / KEY ACCOUNT)**

**QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL**

### (12) doze anos de experiência na área comercial com foco em negociações corporativas.

### Grande rede de contatos (nível tático/estratégico) e conhecimento de mercado.

### Gerenciamento e desenvolvimento de carteira de clientes de médio e grande porte.

Prospecção e identificação de oportunidades de mercado acompanhando ações de empresas concorrentes.

### Negociação, desenvolvimento, gerenciamento, fechamentos de projetos, e acompanhamento de pós venda.

**FORMAÇÃO ACADÊMICA**

Superior Completo (Comércio Exterior) – UNORP. São José do Rio Preto

(Conclusão - Novembro de 2002).

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**CEPASA – CELULOSE E PAPEL DE PERNANBUCO S.A.**

**(GRUPO INDUSTRIAL JOÃO SANTOS)**

*Gerente de Contas. De 02/2012 – Trabalho Atual.*

- Atuação com vendas de Papel e Celulose da Linha Kraft Liner, focado em clientes de médio e grande porte para os seguimentos de conversão, Ex. (papelão ondulado, micro ondulado, acoplamento gráfico, embalagens, papel para abrasivos, sacos industriais, sacolas promocionais, tubos, envelopes, barricas químicas), etc...

- Responsável por prospectar, desenvolver e manter clientes estratégicos para empresa, relacionados à capacidade de compra e visibilidade de mercado.

- Atualmente atendendo uma carteira formada por alguns principais players de mercado dos seguimentos citados.

- Assegurar o alto nível de satisfação do cliente, agregando valor aos produtos e serviços prestados, foco em pós venda com objetivos de garantir e aumentar a participação nas vendas.

- Relacionamentos com pessoas de vários níveis profissionais dentro das empresas, Técnico, Coordenação, Gerencia, Direção e Presidência.

- Desenvolvimentos de projetos especiais em parceria com os departamentos técnicos, aliados a necessidade vertical de cada cliente ou produto.

- Acompanhamento junto aos setores de Produção e Logística, coordenando datas de despachos, faturamentos e entrega final.

- Gerenciamento, resolução de conflitos e problemas ligados às áreas técnicas de papel na cadeia produtiva entre fornecedor e cliente, acompanhamento de todo processo, gerenciando reclamações e resultados na conversão do papel como produto final.

**SENSORMATIC DO BRASIL LTDA. (GRUPO TYCO – UNIDADE VAREJO BRASIL)**

*Executivo Comercial. De 08/2007 –02/2012.*

-Atuação comercial com clientes de médio e grande porte em vendas externas de produtos eletrônicos e serviços com foco em mercado varejista.

-Prospecção de clientes e oportunidades de negócios.

-Negociações diretas com empresas de variados segmentos

-Fechamento de negócios e suporte pós-venda.

- Análise geral, balanço de custos e lucros com elaboração de *reportings.*

-Treinamentos operacionais, gerenciamento e funcionamento das soluções no ponto de venda.

-Amplo trabalho de *customer care.*

*-* *Input* e acompanhamento de pedidos.

**NEXTEL TELECOMUNICAÇÕES LTDA.**

*Assessor Comercial. De 11/2006 – 03/2007*

-Atuação em vendas (Corporativas) externas de aparelhos e serviços Nextel.

-Prospecção de novos negócios e agendamento de reuniões.

-Negociações diretas com empresas de vários seguimentos e fechamento de negócios.

-Pós-venda, treinamentos sobre os produtos e serviços.

-Suporte ao cliente, manutenção das contas, levantamento de novas necessidades e oportunidades de negócios.

**TENDA CONSTRUTORA S/A**

*Consultor de Vendas*. De 09/2005 - 11/2006.

-Vendas internas e externas de imóveis residenciais.

-Desenvolvimento do processo comercial (prospecção, negociação e pós venda).

-Administração de carteira, relatórios gerenciais e controle de contratos.

**PURIFARMA**

*Vendedor / Comercial. De 10/2004 - 08/2005.*

-Vendas diretas por telefone de matéria prima farmacêutica.

-Vendas passivas e ativas, prospecção de novos clientes, recuperação de clientes inativos em carteira.

-Acompanhamento de pedidos.

-Controle e desenvolvimento da carteira de clientes.

**ABN AMRO BANK**

*Analista de Contratos / Comercial. De 04/1999 - 10/2002.*

-Participação nos processos de divulgação e Marketing de produtos financeiros para empresas de vários segmentos.

-Desenvolvimento de pesquisas de mercado, análise estratégica da concorrência.

-Prospecção de novos negócios e agendamento de reuniões.

- Negociações diretas, fechamento de negócios e credenciamentos de novos clientes.

-Suporte pós-venda, treinamentos e *customer care.*

- Interface com demais departamentos para análise contratuais

- Execução de *reportings.*

**INFORMÁTICA**

-Windows, Word, Excel, Power Point, Access e Internet.

\_Conhecimento em Calculadora financeira HP12C.

**IDIOMAS**

Inglês – Básico (em aprimoramento).

Cursando no Centro de Ensino Fisk.