### Nome Rogério Sant’Ana dos Santos

Nacionalidade: Brasileira, Estado Civil: Casado, Idade: 36 anos

Endereço: Rua São Caetano n.º 523

Bairro: Bela vista

Cidade : Alvorada – Estado: RS

Cel: (11) 9 7178-1332

E-mail: roger.coml@hotmail.com

Data de Nascimento: 07/01/1978

# Formação Acadêmica

* Graduação em Curso: Gestão Comercial 2013 a 2015
* Diplomado em Técnico Químico / 1998

**Resumo das Qualificações:**

* Dez anos de experiência em empresas nacionais e multinacionais no Departamento Comercial como Vendedor Técnico.
* Especializado em vendas técnicas, prospecção, manutenção de carteira de cliente ativa e inativa, elaboração de propostas comerciais, avaliação técnica das necessidades do cliente, levantamento de dados cadastrais para pesquisa e cadastro, Negociações e fechamento com o departamento de suprimentos, pós venda, treinamentos, trabalho em equipe e gerenciamento de representantes em outros estados do Brasil, com amplo conhecimento técnico adquirido durante minha vida profissional.

**Experiência Profissional:**

**Mecanflex Andaimes Multidirecionais Ltda – (Maio / 2012 – Atual)**

**Empresa de locação e venda de equipamentos com faturamento R$ 1 milhão e 100 funcionários**

## Cargo: Vendedor Técnico

**Principais responsabilidades:**

* Responsável por uma carteira de clientes,
* Prospecção de clientes (Indústrias)
* Manutenção da carteira de clientes ativos e inativos com objetivo de aumentar o marketing share ;
* Aumento na divulgação da empresa no cenário nacional.
* Apresentação Técnica dos Equipamentos aos deptos Engenharia, Segurança do Trabalho, Diretoria e Suprimentos.
* Levantamento de informações necessário para elaborar projeto;
* Elaboração de proposta comercial;
* Envio e acompanhamento das propostas;
* Negociação e fechamento das vendas;
* Pós Venda;
* Treinamento de colaboradores dos clientes para uso dos equipamentos indicados;
* Atendimento em diversos seguimentos como: Natura, Concremat, Consorcio TSJ, Construcap, GE Oil & Gas, Heineken do Brasil, Ambev, Nestlé, Hochtief do Brasil, , Hyundai montadora, Ibar, Manserv, Dupont, Oxiteno, Construcap, Embraer, Produquimica, Petrom, Usiminas, Loreal, JBS, Saint Gobain.

**ServiceKleen do Brasil Sistemas de lavagem de peças e gestão de resíduos Ltda – (Ago / 09 – Jan / 12)**

## Cargo: Vendedor Técnico Sênior

**Principais responsabilidades:**

* Responsável por uma carteira de clientes,
* Prospecção de clientes (Indústrias)
* Manutenção da carteira de clientes ativos e inativos com objetivo de aumentar o marketing share;
* Apresentação Técnica dos Equipamentos aos deptos Manutenção, Segurança do Trabalho e Diretoria.
* Negociação e fechamento das vendas;
* Pós Venda;
* Treinamento de colaboradores dos clientes para uso dos equipamentos indicados;
* Atendimento em diversos seguimentos como: Randon Implementos Rodoviarios, JSL, Dipel, Multieixo, Codema Scania, Volkswagen do Brasil, General Motors do Brasil, Sadive Mercedes Benz, Lopsa, Sicap, concessionárias das marcas Honda, Volkswagen carros, ônibus e Caminhões, Ford Carros.

**Rayflex Portas Flexíveis Ltda – (Jan/07 – Jul/09)**

## Cargo: Vendedor Técnico II

**Principais responsabilidades:**

* Responsável por uma carteira de clientes,
* Prospecção de clientes (Indústrias)
* Manutenção da carteira de clientes ativos e inativos com objetivo de aumentar o marketing share ;
* Aumento na divulgação da empresa no cenário nacional.
* Apresentação Técnica dos Equipamentos aos deptos Engenharia, Segurança do Trabalho, Diretoria e Suprimentos.
* Levantamento de informações necessário para elaborar projeto;
* Pós Venda;
* Treinamento de colaboradores dos clientes para uso dos equipamentos indicados;
* Atendimento as industrias alimentícias, higiene, cosméticas, farmacêuticas, frigoríficos, construtoras, Montadoras automobilísticas Leve, pesada e aviação e Centro de Distribuição como: JBS Friboi, Natura, Aché Laboratórios, Phibro, Pfizer, Boticário, Avon, Loreal, Bimbo do Brasil, Eurofarma, Embraer, Volkswagen do Brasil, Ford, GM do Brasil, Johnson & Johnson do Brasil, Centro de distribuição Dia, Pão de Açúcar; Companhia Brasileira de Alumínio CBA, Pepsico, Saint Gobain.

**Cursos e outras vivências:**

* Desenho Técnico, Escola Técnicas SENAI, Suzano, 1990.
* Eletro Eletrônica, Escola Técnicas SENAI, Suzano, 1990.
* Eletro Pneumática, Escola Técnicas SENAI, Suzano, 1990.
* Eletro Hidráulica, Escola Técnicas SENAI, Suzano, 1990.
* Pacote MS Office 1998

**Remuneração Mensal:** R$ 3.000,00 (Salário bruto sem variável, bônus ou ajuda de custo)

**Benefícios Detalhados:** Carro da empresa, Celular corporativo, Radio Nextel, Notebook, combustível, Pedágio, Seguro de vida.

**Expectativa Salarial:** R$ 6.000,00

**Referências Profissionais:**

* Paulo de Tarso – Gerente – 11 4795 8296
* Rodolfo Forster – Vendedor Técnico – 19 7830 2829
* Carlos Bengston – Diretor – 11 8612 7497