**SÉRGIO LUIS DE OLIVEIRA VALENTE**

[servalente@hotmail.com–](mailto:servalente@hotmail.com–) Oi (53) 8484.0506 – Tim (47) 9947.1032 / Residencial fora de viagens (53) 3273 6693- **Recados:** (Oi) 8447.7302 Maria da Graça

Brasileiro – Gaúcho – Solteiro

Rua Dona Mariana, 313 - Centro

CEP: 96010-450 Pelotas – RS

**FORMAÇÃO EDUCACIONAL**

**Graduação:**Administração de Empresas – Comércio Exterior

**Pós Graduação:**MBA Gestão Estratégica de Marketing

**Cursos Relevantes:** Seleção e Avaliação de Profissionais/HayGroup **-** Estratégias de Marketing Para Vendas /CDL RS **-** Participação de Vários, Congressos, Seminários, Palestras e Dinâmicas *In Company.* – Ministrei muitos cursos de técnicas de vendas e gestão de equipes.

**Idiomas:**Inglês intermediário – Espanhol avançado.

**HABILIDADES E COMPETÊNCIAS**

**Comunicação:**Excelente Oratória e desenvoltura em Público – Redigir Textos e avaliar Campanhas Publicitárias ou motivacionais para equipes – Negociar com adaptação ao perfil do Cliente e suas necessidades (Rapport).

**Técnicas e Ferramentais:**Pacote Office com Power Point avançado - Corel Draw intermediário – Internet assertiva e redes sociais com visão de negócios.

**Sociais:**Relacionamento Interpessoal - Gestão de Conflitos e Interesses – Formação de Network e Carteira de Clientes – Visão social e ambiental – Carismático.

**Comportamentais:**Iniciativa – Criatividade – Adaptabilidade – Conduta Educativa – Ética – Consciência da qualidade – Resiliência – Busca pela inteligência emocional .

**Organizacionais:**Planejamento e organização (Análise SWOT e Plano de Melhorias) – Liderança e Formação de equipes de alto desempenho – Gerenciamento de tempo – Gerenciamento de Recursos – Visão sistêmica – Visão Estratégica – Comprometimento com Metas e Resultados – Identificação da Causa, Efeito e Solução.

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

**2015 - Atual:** GRANSON Transportes Marítimos – Pelotas/RS – Rio Grande/RS e Itajaí/SC

Executivo Comercial – Atendimento e prospecção aos clientes do mercado nacional nos serviços de cabotagem no fluxo das regiões Sul, Nordeste e Norte, controle de produtividade e pós venda. Viagens constantes.

**2012/2014:** Grupo América Móvil (Embratel, Claro e NET) – Fortaleza/Ce

Gerente de Canal – Prospecção e apresentação do Plano de Negócios NET/Empresas terceirizadas, treinamento de profissionais, alinhamento de metas, mix e política comercial, gestão da carteira de Agentes Autorizados.

**2009/2012:** Grupo Ypióca (Naturágua / Água Mineral)

Supervisão ComercialInterior do Estado – Ampliação de área e gerenciar Vendas da apresentação de garrafas descartáveis no interior do estado do Ceará com os representantes das micro regiões.

Supervisão ComercialCapital– Treinamento de vendas e procedimentos, gestão de 22 Rotas metropolitanas, planejamento e implantação de novas rotas, controle de presença e substituições operacionais, criação e condução de campanhas motivacionais, atendimento de pós venda e soluções de conflitos.

**1995/2008:** Grupo RBS/NET Sul (Afiliada Globo em RS e SC)

Contato Comercial – Gestão de agências e vendas publicitária de rádio e TV.

Coordenador do Núcleo de Diretos – Seleção e treinamento de autônomos, condução de equipes e atendimento a conta diretas do veiculo.

Coord.Comercial e Gerente de Operações –Condução da equipe de vendas e superação de metas. Gerenciamento de três Unidades de Negócios nas cidades de Pelotas/Rio grande/Bagé, gestão das áreas Técnicas /Comerciais /Administrativas, análise de DR e apresentação de Índices Gerenciais e posição de EBTIDA.

**OBJETIVO**

Desenvolver carreira nas áreas comerciais ou de gestão de pessoas.

Sem mais, coloco-me a disposição para oportunidades profissionais, mudança para Porto Alegre, validar e esclarecer as informações deste currículo, desejando sucesso à Instituição avaliadora deste!

Grato, atenciosamente.

Sérgio Valente

“Corte sua própria lenha. Assim, ela aquecerá você duas vezes”!

*Henry Ford*