**Gabriel Valim**

51 8401 2205 - Vivo

gabriel.valim@yahoo.com.br

Brasileiro, solteiro, 31 anos, residência em Porto Alegre, disponibilidade para viagens e mudança.

**OBJETIVO: Comercial - Administrativo – Comercial/Vendas**

**SÍNTESE DAS QUALIFICAÇÕES:**

* Profissional com formação superior em Administração de Empresas e Filosofia com sólida vivência na área comercial, de vendas e gestão de vendas, com atuação em conceituadas empresas;
* Profissional com experiência em vendas, em administração empresarial e em manutenção, fidelização e administração de clientes;
* Profissional com experiência em gerenciamento de equipe comercial, com relacionamento com o cliente, pós-vendas e na gestão de fidelização dos clientes;
* Profissional polivalente na negociação com resultados e metas expressivas, com vivência em vendas e representação comercial;
* Sólidos conhecimentos na área administrativo/comercial processo de análise de cliente e de gestão de vendas. Foco em resultados e na identificação de oportunidade e antecipação de problemas.

**FORMAÇÃO ACADÊMICA SUPERIOR :**

* Mestrado em Desenvolvimento Regional, FACCAT –2013 (Curso em andamento).
* Administração de Empresas, IPA Metodista – 2013.
* Filosofia, IPA Metodista – 2009

**IDIOMAS:**

* Inglês Básico – 1 ano – Minds

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:**

* **Setembro/2013 e atual L.M.B Industrial Exportadora**

Empresa de pequeno porte- no segmento exportação

Cargo: ***Consultor Administrativo***

Responsabilidades:

Rotina Administrativa-Comercial com consultoria de empresas exportadoras do RS.

Prospecção e consultoria de empresas exportadoras, especificamente para União-Européia, onde é prestado serviço de apoio e consultoria à essas empresas, juntamente com um programa do governo federal. Desenvolvendo um trabalho e conjunto com as empresas, para apoiar e facilitar suas exportações.

* **Abril/2009 a Agosto/2013 Citroën-Mônaco**

Empresa de grande porte- no segmento automotivo

Cargo: ***Consultor Técnico***

Responsabilidades:

Rotina Comercial de serviços de Pós-Vendas Citroën.

Encaminhar os veículos Citroën, para as revisões periódicas e manutenções necessárias, supervisionando o serviço, com a equipe responsável. Mantendo o cliente informado dos procedimentos, para o sucesso da manutenção e o cumprimento dos prazos de entrega. Entrando em contato com o cliente avisando os mesmos se o veículo necessita de alguma manutenção extra ou troca de peças, informando os valores e concluindo os serviços e as manutenções.

Contribuir com a prestação de serviços e a Gestão de Pós-Vendas.

* **Citroën-Mônaco**

Empresa de grande porte- no segmento automotivo

Cargo: ***Vendedor de Acessórios/Gerente de Entregas***

Responsabilidades:

Rotina Comercial de vendas de acessórios para veículos novos e seminovos Citroën.

Gerenciamento de entregas de carros novos, com uma equipe de 20 vendedores, 1 Entregador Técnico e uma equipe de PVN (Preparação de Veículos Novos) com 8 colaboradores.

Entrar em contato com todos os clientes de veículos novos Citroën vendidos, fazendo a venda dos acessórios restantes e agendando a entrega do veículo.

Obs: no ano 2011, atingi a 2ª colocação geral no ranking da Citroën Brasil, sendo premiado e reconhecido.

* **Julho/2008 a Março/2009 Localiza SemiNovos**

Empresa de grande porte - no segmento automotivo (outros)

Cargo: ***Vendedor de veículos Seminovos***

Responsabilidades:

Rotinas comerciais de vendas e prospecção de clientes;

Venda direta de veículos Seminovos.

Elaboração de propostas para clientes e resultados por meta.

* **Fevereiro/2007 a Junho/2008 RPCOM Consultoria e Comércio de Telefonia LTDA**

Micro empresa no segmento de comercialização de telefonia móvel e consultoria.

Cargo: ***Gerente Geral***

Responsabilidades:

Administrar e dirigir uma equipe de vendas de telefonia móvel empresarial;

Administrar a carteira de clientes;

Planejamento de planos de vendas e acompanhamento da equipe.

* **Junho/2006 a Janeiro/2007 Copyland**

Empresa de pequeno porte no segmento outsourcing de impressões e cópias

Cargo: ***Consultor Comercial***

Responsabilidades:

Vendas e locações de máquinas copiadoras Ricoh e venda de prestação de serviço de Outsourcing de impressões e cópias.

Prospecção de clientes e abertura de mercado;

Planejamento de ação de prospecção de clientes por regiões.

* **Setembro/2004 a Fevereiro/2006 Centro Comercial Caáguas**

Micro Empresa no segmento imobiliário comercial

Cargo: ***Administrador de Condomínio***

Responsabilidades:

Administrar um condomínio comercial com 40 lojas e 2 funcionários;

Serviços de cobrança de inquilinos, pagamentos administrativos e rateio de lucros com os sócios;

**CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO:**

* Gestão administrativa e Financeira com o uso do Excel – 2009- 60 horas
* Gestão de Clientes- FEV – Porto Alegre – 2010 – 36 horas
* Gestão de Vendas para Equipes Vencedoras - FEV - Porto Alegre – 2011 - 40 Horas
* Relacionamento em Vendas – ADVB - Porto Alegre – 2012 - 16 Horas

Obs.: Excelente conhecimento do pacote Office – com destaque para o Excel nível intermediário.