

Carlos Eduardo Rivolta Junior

Brasileiro, 44 anos – solteiro

Rua Magdalena Ianni Fioravanti, Itu – CEP: 04256-000

Cel: (11) 97176-1305

E-mail: rivoltajr@gmail.com

Perfil Profissional

Profissional com sólido conhecimento na área de vendas. Destaco-me pela habilidade em entender e apresentar soluções tecnológicas complexas para clientes, garantindo uma comunicação clara e personalizada. Experiência em vendas online, lojas virtuais, lojas físicas e relacionamento com o cliente. Amo a área de vendas pois todos os dias é um desafio diferente.

Experiência Profissional

- **Gerente de Vendas**

SmartNX

Abril de 2024 – Presente

- Experiência no suporte e atendimento de segundo e terceiro nível, garantindo a resolução de problemas com foco em satisfação do cliente.

- **Gerente de contas estratégicas**

HMB Tecnologia

Julho de 2023 – Presente

- Administração de plataformas Omni Channel, proporcionando aos clientes uma experiência unificada, aspecto importante para o engajamento e fidelização de clientes.

- Desenvolvimento de automação para processos internos, reduzindo custos e melhorando a eficiência – conhecimento relevante para demonstrar o valor agregado dos produtos aos clientes.

- **Consultor de Vendas de Soluções para Call Center** Akiva Software

Maio de 2022 – Julho de 2023

- Liderança em projetos de call center, incluindo configuração de PABX e gestão de equipes, com foco em melhorar a eficiência do atendimento e a experiência do cliente.

- **Consultor de Vendas de Soluções para Call Center**

Vocalcom – 11/2011 a 03/2014

Atuei na venda e implementação de soluções completas para contact centers, incluindo a apresentação e customização de plataformas de discagem automática (ACD - Onnet) para atender às necessidades específicas de cada cliente. Realizei demonstrações de produtos e suporte técnico inicial, proporcionando uma experiência de integração eficiente e personalizada para cada projeto. Fui responsável por treinar clientes no uso das plataformas Vocalcom, além de prestar suporte técnico sobre configuração de servidores SQL e WebServers, garantindo que as soluções implementadas agregassem valor e contribuíssem para o sucesso das operações de atendimento dos clientes.

Habilidades

Comunicação Eficaz: Saber se comunicar de forma clara e persuasiva é fundamental para transmitir o valor do produto e conquistar clientes.

Negociação: Uma boa habilidade de negociação permite ao profissional ajustar termos e condições, visando um equilíbrio entre o benefício ao cliente e os interesses da empresa.

Relacionamento com o Cliente: Construir relações de confiança e a capacidade de gerenciar relações no longo prazo são essenciais para retenção de clientes.

Conhecimento do Produto: Entender profundamente o produto ou serviço ajuda a responder perguntas e superar objeções, oferecendo soluções precisas às necessidades do cliente.

Empatia: Colocar-se no lugar do cliente ajuda a compreender melhor suas dores e motivações, promovendo uma abordagem mais personalizada e eficaz.

Gestão do Tempo: Saber priorizar e organizar o tempo é essencial para lidar com as diversas tarefas e metas da área de vendas.

SEO (Otimização para Mecanismos de Busca): Conhecer técnicas de SEO ajuda a atrair visitantes orgânicos para o site, aumentando o alcance da marca.

Copywriting: Escrever textos persuasivos para anúncios, redes sociais, e-mails e outros materiais digitais é essencial para captar a atenção do público.

Publicidade Paga (PPC): Saber gerenciar campanhas pagas (como Google Ads e Facebook Ads) ajuda a atingir o público-alvo de forma mais direta e com bom retorno sobre o investimento (ROI).

Social Media Marketing: Compreender como usar as redes sociais para aumentar o engajamento e criar uma comunidade em torno da marca é fundamental no marketing digital.

Análise de Métricas e KPIs: Ferramentas como Google Analytics e métricas das redes sociais ajudam a monitorar o desempenho das campanhas e tomar decisões baseadas em dados.

Design e Branding Básico: Conhecimento básico de design gráfico e branding ajuda a criar materiais visualmente atraentes e coerentes com a identidade da marca.

Formação

Propaganda e marketing

Escola Alura de Marketing Digital

Mestre das Motos – Curso de Mecânica de moto de baixa até alta cilindrada

Curso de Scooter avançado.

Curso de Espanhol – modo conversação

Curso de Inglês – Intermediário.

Qualificações

- Proatividade e atitude voltada para resultados, buscando sempre otimizar processos e alcançar metas.
- Comprometido com o aprendizado contínuo, mantendo-se atualizado sobre tecnologias e práticas de mercado.
- Participo de diversos grupos de motos e eventos todos os finais de semana.
- Adoro desafios

Espero que gostem do meu currículo.