

Contato

Rua Araucária 3-39
14-991897887 (Mobile)
andrer.pastorelli@gmail.com

www.linkedin.com/in/andré-pastorelli-979b18108 (LinkedIn)

Principais competências

Marketing baseado em contas
Serviços gerenciados
Marketing comercial

Languages

Inglês
Português

Certifications

Hep-Tecnicas de vendas
Encantando Clientes Influenciando
Pessoas

André Pastorelli

Gerente de contas
Bauru, São Paulo, Brasil

Resumo

Possuo habilidade em comunicação, visão estratégica e sistêmica, inteligência emocional, orientação para resultados, treinamento e desenvolvimento de equipe, ética profissional, Conhecimento das operações do varejo e identificação das informações necessárias à otimização dessas operações, familiarizado com o uso de softwares de CRM, e metodologias de vendas consultivas.

Gestão do pipeline.

Análise de perfis de clientes;

Treinamento e desenvolvimento de pessoas.

Experiencia em analise de franquias avaliando o potencial de mercado, público, concorrência e performance dos negócios.

Elaboração de relatórios, fornecendo suporte aos franqueados.

Prospecção novos franqueados.

Experiência

Tellius Conectividade e Tecnologia

Gerente de contas
dezembro de 2024 - Present (2 meses)
Bauru, São Paulo, Brasil

Gerenciamento da carteira de clientes, elaborar propostas comerciais e acompanhar o mercado para identificar necessidades e construir soluções.

Vendas B2B, com histórico em prospecção e desenvolvimento de novos negócios.

Garantir viabilidade econômica e eficiência operacional de sistemas, produtos e serviços.

Noroestecom Telecomunicações

Gerente de conta
março de 2024 - setembro de 2024 (7 meses)
Bauru, São Paulo, Brasil

Responsável por gerenciar a carteira de clientes, elaborar propostas comerciais e acompanhar o mercado para identificar necessidades e construir soluções.

Vendas B2B, com histórico em prospecção e desenvolvimento de novos negócios.

Garantir viabilidade econômica e eficiência operacional de sistemas, produtos e serviços.

ANDRELLI

Consultoria Comercial em Vendas.

fevereiro de 2023 - março de 2024 (1 ano 2 meses)

Bauru

Análise e diagnóstico do negócio, plano de ação, implantação de novos processos, capacitação e gestão de pessoas, gestão pos consultoria.

Identificação de todos os gaps da operação comercial, propondo as soluções necessárias.

Análise geral da estratégia, estrutura, cultura, processos, gestão, pessoas, o mix de produtos.

Buscar e criar ferramentas tecnológicas para auxiliar nas atividades pertinentes.

Capacitação do time de vendas e líderes, com treinamentos e avaliações.

Análise a avaliação das estratégias de marketing.

Estudo do mercado e concorrência.

Uw Telecom-America.Net

Gerente comercial

março de 2022 - outubro de 2022 (8 meses)

Bauru, São Paulo, Brazil

Planejar as visitas por segmento de clientes.

Definir ações e recursos por área comercial.

Avaliar as estratégias de comunicação, design, branding e marketing da empresa.

Analisar o pipeline de vendas com foco nas taxas de conversões.

Acompanhar o comercial em visitas aos clientes para identificar as fortalezas e oportunidades de melhoria.

Planejamento de metas.

Treinamento e desenvolvimento de equipe de vendas.

Anjos Colchões e Sofás

Gerente de expansão Franquia

setembro de 2020 - agosto de 2021 (1 ano)

São Paulo e Interior

- Realizar estudos de expansão, buscando novos interessados e desenvolver negócios em franqueados já ativos; Atuar no planejamento de curto, médio e longo prazo, visando o crescimento da marca em nível nacional;
- Prospecção e avaliação de candidatos a franqueados, apresentando o modelo de negócio e construindo o business plan de cada nova unidade;
- Identificar, prospectar e negociar de pontos comerciais e de contratos de locação em shoppings/rua;
- Acompanhamento do processo de obra para inauguração;
- Apoio em trâmites pertinentes à área.
- Formar equipe de expansão.
- Entender como as mudanças nos cenários econômicos e na concorrência influenciam na estratégia do negócio, desenvolvendo novas soluções abordagens. Executar a captação de candidatos à franquia de acordo com os critérios estabelecidos.
- Auxiliar a prospectar e desenvolver novos negócios com o intuito de ampliar a presença da empresa e aumentar o seu marketshare.
- Participar da avaliação técnica dos pontos comerciais prospectados, frente ao custo de implantação e perspectivas de retorno.
- Executar o processo de seleção dos franqueados, garantindo adesão do seu perfil aos objetivos e valores da organização. Participar na preparação da negociação com proprietários de imóveis comerciais, administradores de shopping e investidores comerciais condições contratuais alinhadas com as necessidades da empresa e que gerem o máximo de retorno.
- . Participação em feiras em todo território nacional.

Colchões Castor

Gerente Regional

setembro de 2017 - setembro de 2020 (3 anos 1 mês)

Interior de São Paulo

Gerencia Regional de lojas exclusivas no varejo, atuando como multiplicador externo dos produtos que a empresa representa, atendimento e assistência no pós vendas.

Mediação para a realização de negócios, agenciando propostas e pedidos. Acompanhamento de equipes de vendedores e gerentes de loja, responsável por analisar e apresentar ações de vendas e aumentar resultados das lojas, acompanhar e controlar estoques das lojas, inventarios.

Treinamento e formação de equipes de vendas em lojas.

Gerenciamento das lojas da região, acompanhamento de resultados, treinamento de produtos e equipe, ações de vendas busca de resultados.

Prospecção de novos pontos,.
Prospecção de franquizados.
Ações de vendas.

HELP-Manutenção Residencial.

Consultor Proprietário

agosto de 2014 - maio de 2017 (2 anos 10 meses)

Empresa de pequeno porte no segmento manutenção residencial.

Vendas de serviços.

Rotinas administrativas.

Compras e fornecedores.

Manutenção, montagens, pinturas, instalação e reformas.

MRV Engenharia

Gerente de vendas

agosto de 2013 - fevereiro de 2014 (7 meses)

Bauru e Região, Brasil

GERENCIAMENTO DE VENDAS, CORRETORES E CONTRATOS.

TREINAMENTO DE CORRETORES.

ADMINISTRAÇÃO DOS PONTOS DE VENDAS.

VENDAS DE APARTAMENTOS.

Oi S.A Telecomunicações-São Paulo

Gerente de vendas

março de 2008 - outubro de 2009 (1 ano 8 meses)

Gerencia de equipes de promotores de vendas e supervisores.

Planejamento de estratégias de vendas e merchandising.

Vendas e negociações com o mercado varejista.

Treinamento de equipe na área de vendas e produtos.

SPAIPA S/A

Coordenador de contas

novembro de 2005 - abril de 2007 (1 ano 6 meses)

Bauru e Região, Brasil

Vendas para grandes redes supermercadistas.

Supervisão de promotores.

Elaborar estratégias de merchandising.

Análise de mercado e concorrência.

.

Formação acadêmica

Universidade do Sagrado Coração

Bacharelado, Publicidade e Propaganda · (fevereiro de 1996 - junho de 2001)