

# Desenvolvedor Front-End

## Julian Bergamaschi Valdez

Campo Grande - MS  
+55 67 99214-6350  
LinkedIn: [in/valdezjulian](#)  
Github: [github/valdezjulian](#)  
Email: [valdezjulian.tab@gmail.com](mailto:valdezjulian.tab@gmail.com)

Profissional com ampla experiência em gestão e estratégias comerciais, com habilidades de análise, resolução de problemas e visão orientada para resultados. Especialista em identificar necessidades e otimizar processos, sempre focando na experiência do cliente e na qualidade das soluções entregues. Minha abordagem é guiada por organização, adaptabilidade e uma comunicação clara e direta, garantindo o alinhamento entre objetivos e execução eficiente. Além disso, sou entusiasta do desenvolvimento contínuo, sempre buscando inovações tecnológicas para criar experiências impactantes e intuitivas para os usuários.

## Experiência Profissional

### Desenvolvedor Front-end (Freelancer)

Freelancer | Remoto  
• Novembro 2022 - O presente momento

Desenvolvimento independente de páginas e aplicações web, com foco em soluções personalizadas que transformam conceitos em experiências digitais atraentes. Criação de interfaces responsivas, garantindo estética e funcionalidade em diversos dispositivos. Colaboração direta com clientes para compreensão de necessidades, aplicando boas práticas de desenvolvimento para sites e aplicativos de alto desempenho. Experiência na resolução de desafios técnicos e otimização de navegação, aproveitando a flexibilidade do trabalho remoto para adaptação rápida às demandas e entrega de soluções inovadoras.

# **Tecnologias-Chave:** HTML5, CSS3, JavaScript e React.

### Gerente Comercial

Place Display | Campo Grande - MS  
• Setembro de 2019 - O presente momento

Liderança na gestão e expansão comercial desde 2019, com foco na coordenação de vendas e desenvolvimento de novas oportunidades de negócios. Responsável por estabelecer parcerias e fortalecer a presença da marca, garantindo posicionamento e relevância no mercado ao atender às necessidades dos clientes. Monitoramento do desempenho comercial e ajuste estratégico conforme necessário, adaptando ofertas para manter a competitividade da empresa. Implementação de uma abordagem híbrida de trabalho para supervisão eficaz e execução de soluções estratégicas que promovem o crescimento e a satisfação do cliente.

### Consultor de Vendas Ativo e Receptivo

Real H Nutrição e Saúde Animal | Campo Grande - MS  
• Abril de 2018 - Maio de 2019

Consultoria de vendas ativa e receptiva, com foco em identificar e abordar novas oportunidades de negócios e converter leads em clientes de forma proativa. Construção de relações sólidas com clientes, fundamentadas na confiança e na compreensão de suas necessidades. Capacidade de entender os desafios enfrentados pelos clientes, permitindo a oferta de soluções personalizadas e impactantes. Atuação ágil e eficiente na resolução de desafios, garantindo satisfação do cliente e cumprimento das metas de vendas.

### Agente de Captação (Promotor de Marketing)

Costão do Santinho Resort | Florianópolis - SC  
• Junho de 2015 - Janeiro de 2016

Atuação como assessor de vendas no Costão do Santinho Resort, com responsabilidade em proporcionar experiências exclusivas e personalizadas para clientes diversificados. Conhecimento aprofundado dos serviços do resort, transmitindo seus valores únicos e garantindo um atendimento de excelência, com foco em cortesia e eficiência. Condução de negociações eficazes, adaptadas às necessidades dos clientes, e gerenciamento eficiente de tempo para maximizar a satisfação dos visitantes. Colaboração com a equipe para oferecer experiências excepcionais, contribuindo para o alto padrão de atendimento da empresa.

## Formação Acadêmica

### Dev Club - Full Stack

• Novembro de 2022 - Em curso

Especialização em Desenvolvimento Full Stack pelo DevClub, com ênfase em tecnologias Front-end (HTML5, CSS3, JavaScript) e Back-end (Node.js e React). A formação inclui prática intensiva com projetos reais, permitindo aplicação direta do conhecimento adquirido. Sob a liderança de Rodolfo Mori, o curso foca nas tecnologias mais relevantes para o mercado, com participação ativa em uma comunidade colaborativa que promove a resolução de desafios e o desenvolvimento contínuo. A experiência no DevClub representa uma jornada de autodescoberta e preparação robusta para o mercado de trabalho.

## Principais Competências

Resolução de problemas • Comunicação Assertiva • Trabalho em equipe • Proatividade • Otimização e Gestão de Tempo • Atendimento ao Cliente • Atenção aos Detalhes • Liderança • Gestão de Projetos