

## **GUSTAVO MANOEL RODRIGUES DE FREITAS**

Disponibilidade para viagens e mudança

Brasileiro – Divorciado

Bairro: Nossa Senhora do Carmo – Sete Lagoas/MG

Contatos: (31) 3771-0807 / (31) 99528-8447 [gustavosolucao@hotmail.com](mailto:gustavosolucao@hotmail.com)

LinkedIn: [www.linkedin.com/in/gustavomanoelfreitas](http://www.linkedin.com/in/gustavomanoelfreitas)

**Objetivo:** Gestão Comercial / Gestão financeira

**Perfil:** Ampla vivência na área Gestão de Negócios, Comercial e Planejamento Estratégico em grandes empresas nacionais de segmentos estratégicos.

### **Formação Acadêmica**

Mestrado - Gestão Estratégica - Fundação Iberoamericana - cursando

Pós graduação - Engenharia e Inovação - Veduca - 2013

MBA - Gestão de Negócios - Faculdade Pitágoras - 2011

Graduação - Administração - Faculdade Promove - 2009

### **Experiências profissionais**

#### **Grupo Santa Helena** – Gerente de Atacado – 10/2020 atual.

Atividades:

Gestão comercial, sendo responsável por fomentar as vendas e alavancar os resultados da filial Sete Lagoas;

Gestão de equipes de vendas, internas e externas;

Análise dos resultados mensais através de leitura e interpretação do DRE;

Visitas constantes, tanto de manutenção da carteira atual quanto de crescimento desta base;

#### **Solução Financeira** - Gerente Comercial - 04/2017 a 08/2020

Atividades:

Relacionamento com cliente;

Pré e pós vendas;

Análise de mercado;

Gestão de novos negócios;

Gerenciar e coordenar o trabalho dos vendedores, delegando atribuições, cobrando resultados e avaliando desempenho;

Detectar necessidades de treinamento e capacitação profissional da equipe de vendas.

Elaboração do plano estratégico da empresa;

Análise de tendências e fatores econômico-financeiros do mercado;

Processo seletivo para contratação de vendedores;

Operacionalização de contratos, junto aos bancos para validação a parceiros;

Validação e treinamento de novos parceiros.

**Athena Intermediação de Negócios** – Gerente Regional - 08/2013 a 03/2017

Atividades:

Responsável pelos resultados comerciais no estado de MG, sendo responsável por uma equipe de 8 gerentes comerciais de nível estadual.

Responsável por traçar metas, disponibilizar ferramentas, capacitar e acompanhar os colaboradores.

Gestão de novos projetos, implantação de novos produtos e campanhas.

**Unicred Central MG** - Assessor Regional - 03/2012 a 06/2013

Atividades:

Estipular junto às diretorias das cooperativas de crédito metas a serem atingidas pelas áreas comerciais, elaborando campanhas e ações, ministrando treinamentos de vendas dos produtos oferecidos pelas cooperativas de crédito, sendo responsável pelos resultados obtidos. Planejamento estratégico. Gestão de projetos para crescimento das cooperativas.

**Banco Santander** - Gerente PJ - 05/2009 a 01/2012

Atividades:

Gerenciamento de carteira de clientes PJ com perfil de faturamento até R\$ 30 milhões/ano, gerindo ativos e passivos, de acordo com as metas e diretrizes estipuladas pelo banco. Produtos financeiros, linha de crédito do segmento, portfólio de aplicações adequadas ao perfil de cada cliente. Análise da concorrência, mercado e prospecção de novos negócios. Coordenação das atividades do assistente, elaboração de planejamento e relatórios com foco em resultados.

**Capacitações e treinamentos**

Técnicas de Chefia e Liderança - 2014

Gestão de Cooperativas de Crédito - 2013

CPA10 - ANBID - 2008