

Erlan Rodrigues Vilela

Novo Mundo, Passos – MG

Contato: +55 (35) 9.9921-9009

E-mail: erlanrv@hotmail.com

www.linkedin.com/in/erlan-rodrigues-vilela



Erlan Rodrigues Vilela
Analista de Gestão | Gerente de
Relacionamento | Gerente de Negóci...



Objetivo

Gerente Comercial

Resumo

Eu sou Erlan Rodrigues, ajudo empresas a obterem lucros e conquistarem suas metas. Sou Discente de Especialização em Gestão Empresarial, Especialista em Gestão em Saúde, Bacharel em Administração de Empresas. Tenho mais de 18 anos de experiência profissional.

Tenho em minha história vivência e capacidade para as funções de Gerente Comercial, Gerente de Negócios, Gerente Administrativo, Analista de Gestão, sempre trabalhando em equipe com excelência e forte liderança.

Eu pude aprender e desenvolver habilidades estratégicas que me proporcionam crescimento profissional mantendo a capacidade de inovação.

Acredito em grandes propósitos por participar ativamente em projetos conclusos e permaneço sempre disposto a conduzir novos desafios com o mesmo sucesso.

Tenho necessidade de realização a cada instante, tendo o comprometimento de vencer os obstáculos com confiança, fazendo as coisas acontecerem.

Educação | Graduação | Habilitação

MBA em Gestão Empresarial – FUMPEC – Cursando

MBA em Gestão em Saúde – FUMPEC

Bacharelado em Administração de Empresas

Experiência

Irmandade Santa Casa de Misericórdia de Passos – 11/2015 a atual

Função: Analista de Gestão | Setor – Lavanderia e Hotelaria Hospitalar

Coordenação de uma equipe de 36 profissionais, sendo 25 da Lavanderia e 11 da Hotelaria, onde abastecemos cerca de 350 leitos na Santa Casa, lavamos em média 2.000 Kg de roupas por dia, e administramos um giro diário de 8 mil peças de roupa | Vivência no controle rigoroso de EPI'S da Lavanderia e Hotelaria, com o foco na redução dos custos diretos dos setores.

Hotel San Diego – 2013 a 2015

Função: Gerente Administrativo do Hotel

Habilidade na coordenação de 25 Funcionários e da área Comercial em Eventos, mantendo o Hotel em Perfeito Funcionamento.

Construtora e Loteadora Objetiva – 2012 a 2013

Função: Gerente de Compras

Atuava direto na cotação e compra de itens utilizados em Loteamentos, na parte administrativa | Auxílio na liberação de documentação em prefeituras para a liberação dos loteamentos.

Banco Santander S/A – 2007 a 2011

Função: Gerente de Relacionamento

Unibanco S/A – 2003 a 2006

Função: Gerente de Relacionamento | Produtos

Habilidades | Cursos | Certificados

Habilidades: Bancário | Gestão de Pessoas | Gestão Comercial | Gestão Administrativa | Gestão em Hotelaria Comercial e Hotelaria Hospitalar e de prestação de serviços | Gestão participativa | Relacionamento interpessoal | Cursos: Lean Six Sigma – Yellow Belt | Seminário EMPRETEC.

Competências

Capacidade para atuar como Gerente Comercial, Gerente de Negócios, Gerente Administrativo, Analista de Gestão.

Gerenciamento de diretrizes e definição de estratégias para comercialização de produtos e serviços | Desenvolvimento de estudos sobre potencial, planos e programas de venda, e acompanhamento de concorrentes, a fim de atingir os objetivos da empresa e aumentar participação no mercado | Avaliação do relatório de resultados das vendas, métricas e índices de performance.

Gerenciamento, planejamento e controle dos recursos e das atividades da área administrativa para garantir conformidade com as normas e políticas da empresa | Acompanhamento dos processos e resultados e definição de estratégias, a fim de assegurar o melhor desempenho dos negócios.

Coordenação de equipe | Gestão de EPI'S | Auxílio aos gestores e diretores, na gestão das pessoas através de orientações e feedbacks.