

RICARDO ANDERSON DOS SANTOS

(Brasileiro, união estável, 34 anos, sem filhos)

Contato: (66) 99943-6338

calanto84@hotmail.com

Avenida Marechal Dutra, Nº 1.368 – Centro - Rondonópolis/MT

Linkedin: [linkedin.com/in/ricardo-anderson-43019240](https://www.linkedin.com/in/ricardo-anderson-43019240)

1.OBJETIVO: Gerente de contas / Executivo de desenvolvimento de negócios / Executivo de contas / Vendedor / Consultor comercial / Supervisão de vendas / Coordenação comercial.

2. FORMAÇÃO ACADÊMICA:

- PÓS GRADUAÇÃO EM GESTÃO DE PESSOAS (2017)
Anhanguera Educacional
- DIREITO - Anhanguera (2015)
Anhanguera Educacional

3. RESUMO DE QUALIFICAÇÕES:

- Profissional com sólida experiência na área comercial, em liderança e desenvolvimento de pessoas para a venda de produtos em diversos segmentos (beleza, estética, educacional ou telecomunicações).
- Experiência com atendimento ao cliente, sendo pessoa física ou jurídica.
- Conhecimento em treinamento de grupos para lançamento de novos produtos, expansão de marca, e capacitação de times de alta performance.
- Habilidade em negociação e levantamento das necessidades do prospect.
- Pró-ativo, colaborativo, excelente relacionamento em equipe, gosta de contribuir e colaborar para atingir metas estabelecidas.

4. HISTÓRICO PROFISSIONAL:

- **EMPRESA: AGRO FERRAGENS LUIZÃO**

PERÍODO: Novembro/2019 a Abril/2020

CARGO: Desenvolvedor de mercado

ATIVIDADES EXERCIDAS:

Prospecção de novos clientes, demonstração de produtos, agendamento de visitas, tele-vendas, venda e pós vendas.

- **EMPRESA: CLARO BRASIL**

PERÍODO: Janeiro/2018 a Novembro/19

CARGO: Vendedor varejo

ATIVIDADES EXERCIDAS: Responsável por atender, contactar, visitar e entrevistar clientes, negociar preço do produto ou serviço, negociação de prazo, das condições de pagamento e dos descontos para pós-venda.

- **EMPRESA: FACULDADE UNIC**

PERÍODO: Abril/2013 a Abril/2017

CARGO: CONSULTOR COMERCIAL

ATIVIDADES EXERCIDAS: Desenvolvimento e treinamento do time de vendas para a prática de estratégias mercadológicas, prospecção, apresentação da empresa, de seus produtos e serviços, negociação, acompanhamento de todo processo da venda, acompanhamento de resultados, motivação da equipe e desenvolvimento individual de cada colaborador para atingir metas individuais e coletivas.

- **EMPRESA: AVON**

PERÍODO: Janeiro/2003 a Janeiro/2008

CARGO: EXECUTIVO DE VENDAS

ATIVIDADES EXERCIDAS: Revenda de produtos Avon, prospecção e conquista de novas revendedoras para a atividade, suporte necessário para a equipe, esclarecendo dúvidas sobre o processo de revenda; demonstração de oportunidades de ganhos oferecidas às revendedoras, divulgação de lançamentos e programas de incentivo.

5. CURSOS PARA APERFEIÇOAMENTO PROFISSIONAL:

- **HIGH PERFORMANCE SALES (2020)** - Netprofit Corporation - 16 h
- **FORMAÇÃO EM VENDAS (2019)** - Sem mais desculpas treinamentos - 10 h
- **CERTIFICAÇÃO EM CRÉDITO CONSIGNADO (2018)** - ANEPS
- **WINDOWS/WORD/EXCEL/POWER POINT (2009)** - Center Cursos - 60 h
- **INGLÊS (2019)** - Associação Livre de Cultura Anglo Americana - cursando 1º ano

6. INFORMAÇÕES ADICIONAIS:

- Possui carro e disponibilidade para viagens.
- Possui CNH (Categoria AB).
- Disponibilidade imediata.