

IVAN DAMIÃO DE SOUZA

Rua Geolândia, 743 C/4 Cel.: (11) 99553-2298/ Res: 11-2951-2141

02217-000 – São Paulo – SP E-mail: ivamdesouzaf5@gmail.com

Brasileiro, 36 anos CNH: Categoria D

Casado.

OBJETIVO Comercial/ Vendas/Atendimento

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

FW Distribuidora de Peças Automotivas– www.furacao.com.br

Setembro/2012 – Dezembro/2015

Gerente Comercial Segmento Concessionaria

Atuei dentro de uma empresa líder no segmento, atendendo o cliente, negociando interesses e coordenando a equipe responsável por venda, fui responsável por organizar os recursos humanos e materiais disponíveis, alocando-os de acordo às necessidades da empresa, além de elaborar um cronograma de ações e disponibilizá-lo para todos os envolvidos no serviço. Fiz treinamentos para nivelar funcionários com as normas de atender o cliente na empresa, coordenar os funcionários, gerenciar as atividades de vendas relativas a estratégias e diretrizes para comercialização dos produtos da empresa, desenvolver estudos sobre potencial de vendas por região, visando à ampliação do volume de negócios, atuei na correção e implantação de procedimentos, para garantir o planejamento de como os clientes deveriam ser atendidos e também a coordenação dos funcionários responsáveis por esse atendimento visando corrigir comportamentos dos colaboradores dentro do ambiente de trabalho, além de posicionar melhorias para o setor busquei reativação de clientes inativos e ativando clientes que não tínhamos cadastro efetuando a primeira venda e passando para os vendedores responsáveis pela região.

Grupo Photon– www.photon.com.br

Abr/2009 – Maio/2012 - 3 anos

Supervisor de Vendas

Supervisão e gestão informacional do projeto de promoção “MIP” – Marketing Integrado Photon, projeto nível Nacional, presente em 11 estados diferentes, onde o principal objetivo é suprir a necessidade quanto à divulgação, promoção, pesquisa e vendas, sugerindo e desenvolvendo ações de marketing integrado para estabelecer relacionamento entre os elos da cadeia e metas comerciais. Produzindo resultados em vendas.

Planejamentos estratégicos voltados integralmente para área comercial, estudo e pesquisas de mercado suprimo a necessidade e atingindo e superando objetivos da área. Foco em aumento de vendas, implantação de novos projetos, endomarketing e gestão de pessoas.

Responsável por contratações e gerenciamento de equipe interna e externa, relacionada com captura da informação em campo, apuração de informações ligadas aos diversos bancos de dados da empresa.

Todo trabalho de campo visitação em PDV , pesquisas montagem e envio de relatórios diários, metas de visitas prospecção de novos clientes, trabalhos em feiras e eventos ação direta no cliente foco participações em palestras e cursos.

Resumo do currículo

Capacidade de liderança, adaptabilidade a novas funções e novos ambientes, coragem e determinação para mudar paradigmas e visão estratégica de diferentes segmentos de negócios. Especialidade em gerir projetos de promoção pesquisas e vendas.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Universidade - Unip Comunicação Social – Publicidade e Propaganda

2011 Interrompido.

IDIOMA

Inglês – Básico Concluído 2007

INFORMÁTICA Word, Excel, Power Point, Internet e Outlook;

CURSOS

Bm&fbovespa – Diretor Alcides Ferreira Como Investir em Ações – 10 horas

Catho On-Line - Direito administrativo – 8 horas

Particpei de mais de 50 palestras de 2012 a 2015.