

Ivam Damião de Souza

Brasileiro, 36 anos (28/05/80), casado, 2
filhos
CPF (BRA) 289.841.068-36
Rua Geolandia, 734 Vila Medeiros
02217-000 São Paulo, São Paulo - Brasil
(11)29512141
cel 55 (11) 99553-2298
ivamdesouzaf5@gmail.com



Objetivo

Comercial / Merchandising/ Atendimento.

Perfil profissional

Capacidade de liderança, adaptabilidade a novas funções e novos ambientes, coragem e determinação. Bom conhecimento de São Paulo, Grande São Paulo e algumas cidades do Brasil. Especialidade em gerir projetos de promoção pesquisas supervisionar equipe de vendas apto a qualquer tipo de trabalho cnh D.

Formação

- **Escolaridade**
Formação superior completa.
- **Graduação**
Gestão Comercial, Anhembí Morumbi (outubro/2018) - cursando.
Publicidade e Propaganda, Unip (outubro/2012) - concluída.
Ciência da Computação, Unip - interrompida.
- **Cursos Complementares**
Direito Administrativo., Catho Online. (fevereiro/2009) - concluída.
Consertos de impressoras e copiadoras., Técnico (setembro/2007) - concluída.
Remanufatura de Cartuchos de Toner e Tinta., Inkpress do Brasil (novembro/2006) - concluída.
Inglês, CNA - interrompida.

Idiomas

Espanhol: leitura básica, escrita básica, conversação básica.

Inglês: leitura básica, escrita básica, conversação básica.

Histórico profissional

- **Renata Treves Sinhoreto Ltda** - de fevereiro/2016 a junho/2016
(Empresa de médio porte no segmento têxtil)
Supervisor Comercial
Responsável por toda gestão comercial da indústria administrando 20 distribuidores a nível Brasil e mais de 30 representantes atuando em toda a gestão aplicação de metas envios de relatórios campanhas de marketing produção e execução, visitas a clientes diretos e dos distribuidores com intuito de aumentar as vendas contratação de distribuidores e representantes e treinamentos técnicos sobre produtos.
- **Furacão Distribuidora de Peças Automotivas Ltda.** - de setembro/2012 a dezembro/2015
(Empresa de grande porte no segmento automotivo)
Gerente Comercial
Gerenciar as atividades de vendas relativas a estratégias e diretrizes segmentadas para comercialização dos produtos da empresa. Desenvolver estudos sobre potencial de vendas por região, visando a ampliação do volume de negócios. Acompanhar as atividades dos concorrentes para

recomendar alterações dos objetivos, programas e políticas de vendas da empresa.

Responsável por contratações treinamento e gerenciamento de equipe interna e externa, estreitar relacionamento com o cliente, diminuindo o esforço do cliente na hora da compra e aumentando as vendas. Preparação de relatórios de clientes com vendedores internos e externos

- **Editara Sbrasil Ltda.** - de outubro/2008 a maio/2012

(Empresa de médio porte no segmento automotivo)

Supervisor de Promotores

Supervisão e gestão de um projeto de nível nacional, presente em 11 estados, onde o principal objetivo é suprir a necessidade quanto à divulgação, promoção, pesquisa e vendas.

Planejamentos estratégicos voltados integralmente para área comercial, estudo e pesquisas de mercado suprimindo 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 todo trabalho de campo dos promotores, 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.

- **Frigorifico 3 Irmãos** - de junho/2003 a abril/2005

(Empresa de grande porte no segmento alimentos)

Lombador/ Motorista

Responsável por carga e descarga de caminhões e carretas dentro e fora do entreposto.

Controle de trafego interno.

Manuseio de notas e romaneios.

E quando necessário trabalhava como motorista de carros agregados pequenos.

Último salário e benefícios

- **Último salário:** R\$ 4000,00 (atual).
- **Benefícios**

Auxilio Combustível, assistência Medica, Cesta Básica e Vale Refeição.

Outros objetivos

- **Pretensão salarial:** Faixa de R\$ 4000,00.
- **Região de trabalho**

Preferência pela região de São Paulo/SP/BR, ou cidades em um raio de até 25 km.

Aceita considerar propostas de outras regiões.

Aceita viajar pela empresa.

Informações complementares

Gerenciar as atividades de vendas relativas a estratégias e diretrizes segmentadas para comercialização dos produtos da empresa. Desenvolver estudos sobre potencial de vendas por região, visando a ampliação do volume de negócios. Acompanhar as atividades dos concorrentes para recomendar alterações dos objetivos, programas e políticas de vendas da empresa.