

# K leber Souza

EM BUSCA DE RECOLOCAÇÃO/ÁREA COMERCIAL/VENDAS

b2b.vendas@hotmail.com

---

## Resumo

\* Atuação na área Comercial, com experiência em gerenciamento de equipes, planejamento de vendas, prospecção e fidelização de clientes, análise de indicadores do mercado consumidor e acompanhamento das atividades em campo. \*Habilidade no atendimento aos clientes no pré e pós -vendas , esclarecimento e treinamento sobre produtos e resolução de problemas. \*Experiência na análise das necessidades do cliente , identificação de novos mercados, elaboração e planos estratégicos e no estudo das empresas concorrentes. \*Vivência na divulgação de ações promocionais, negociação de espaço publicitário, requisição de material de divulgação e envio de mala direta. \*Responsável pela seleção, treinamento e desenvolvimento de novos colaboradores e bem como na integração junto á equipe. \*Sucesso na fidelização de clientes e conquista de diversas premiações por alcance de resultados, Janeiro/ Outubro de 2011 no aumento de clientes novos e inativos sendo assim a conquista de uma página no Break Your Limits book 2011.(Wurth do Brasil Peças de Fixação Ltda) \*Atuação na condução de reuniões e elaboração de relatórios e planilhas, auxiliando na definição de metas.

---

## Experiência

### **Sócio Proprietário na B2B Representação Técnica Comercial Ltda**

julho de 2013 - setembro de 2015 (2 anos 3 meses)

Representadas; \*Unifort Fixação Automotiva- Betim-Mg (Distribuidora de peças Automotiva(linha Leve, Pesada e Moto) \*Shinikoizza do Brasil- Santo Amaro-Sp( Produtos: Peças de fixação, Ferramentas Manuais e Pneumáticos, Máquinas e equipamentos. OR Capas-Curitiba-Pr(Capas protetoras para carros, motos, kart, estepes e bancos. Capa de proteção de alta qualidade. Madeiras de Lei- Sorocaba-Sp(Produtos; Madeiras, Portas, Batentes e Janelas )

### **SalesMan at na Wurth do Brasil Peças de Fixação Ltda**

novembro de 2008 - julho de 2012 (3 anos 9 meses)

Fornecia Peças de Fixação, químicos e ferramentas para grandes empresas ,tais como; Montadoras e Concessionárias, Auto mecânicas, Auto Postos, Auto eletricas entre outros na qual tinha como objetivo; vender, parcerias técnicas e treinamento comercial em equipamentos e produtos químicos juntamente ao produtivo dos concessionários e em eventos. \*Habilidade na criação de soluções diferenciadas para crescimento e construção de novos cenários nas parcerias. \*Responsável pelo acompanhamento das atividades dos concorrentes ,objetivando recomendar alterações de objetivos, programas e políticas de vendas. \*Sucesso na conquista de diversas premiações por alcance de resultados, sendo campeão Brasil por

Equipes e campeão consecutivo individualmente de Janeiro/Outubro de 2011 saindo no Break Your Limits 2011.

**Vendedor, Gerente Trainee, Gerente na Casas Bahia**

dezembro de 2005 - outubro de 2008 (2 anos 11 meses)

\*Responsável por gerenciar equipe com foco em resultados e atingimentos de metas, Rotinas Administrativas de loja desde o controle de caixa, Elaboração de indicadores, Controle de estoque, Transferências; Solicitação de Material a Elaboração de plano de ação, Emissão de relatórios gerenciais e controle para atingimento dos resultados; Elaborar Relatórios para atingimento de metas e apresentar em comitê junto área comercial e Diretoria.

**Vendedor na Lojas Marabraz**

novembro de 2001 - fevereiro de 2003 (1 ano 4 meses)

Realizando atendimento a clientes, negociando preço, prazo, condições de pagamento e descontos da venda, orientando às especificações dos produtos . Acompanhamento de pedidos , qualidade dos produtos e prazo de entrega estabelecido. Atividades Complementares: Prospecção de novos Clientes, Pós Vendas, Layout.

**Vendedor, Gerente Trainee, Gerente de Loja na Taurus Eletro Móveis Ltda**

janeiro de 1996 - outubro de 1999 (3 anos 10 meses)

\*Responsável por gerenciar equipe com foco em resultados e atingimentos de metas, Rotinas Administrativas de loja desde o controle do caixa, Elaboração de indicadores, Controle de estoque, Transferências; Solicitação de Material a Elaboração de plano de ação, Emissão de relatórios gerenciais e controle para atingimento dos resultados de qualidade; Elaborar Relatórios para atingimento de metas e apresentar em comitê junto área comercial e Diretoria.

---

## Competências e especialidades

**Research**

**Microsoft Office**

**Microsoft Excel**

**PowerPoint**

**Microsoft Word**

**Customer Service**

**Strategic Planning**

**Negotiation**

**Budgets**

**Public Speaking**

**Outlook**

**Negociação**

**Atendimento ao Cliente**

**Planejamento estratégico**

**Gestão**

**Microsoft PowerPoint**  
**Planejamento empresarial**  
**Liderança de equipe**  
**Estratégia empresarial**  
**Gestão de vendas**  
**Vendas**

---

### Formação acadêmica

**Centro Universitario UniSantanna**

Comercio Exterior, Abrange diversas áreas de estudos, são elas: História, Política, Filosofia, Ética, Economia entre ou, 2011 - 2011

**Centro Universitario Unisantanna**

Contabilidade e Custos(técnico), 2011 - 2011

---

### Interesses

Comercial/Vendas,Representante/vendas,Consultor/vendas,supervisão/vendas,gerencia/vendas

---

### Idiomas

**Português**

(Fluente ou nativo)

---

# **K leber Souza**

EM BUSCA DE RECOLOCAÇÃO/ÁREA COMERCIAL/VENDAS

b2b.vendas@hotmail.com

---



[Entre em contato diretamente com K leber no LinkedIn](#)