**Daniel do Amaral**

*Brasileiro – Nascido em 12/05/1986*

***Endereço:*** *Av. das Alamandas 850, Bloco 1, Apartamento 51 - CEP: 08225-310*

***Estado Civil:*** *Solteiro*

*e-mail:* [*dida\_alamandas@hotmail.com/*](mailto:dida_alamandas@hotmail.com/)[*dida.alamandas@gmail.com*](mailto:dida.alamandas@gmail.com)

*Tel: (11) 20148-0076/ Cel: (11) 99222-9154*

**Formação Acadêmica:**

-**Segundo Grau** – Professora Maria de Carvalho Senne – (2003)

-**Inglês** - Noções básicas – Microcamp (2004)

-**Superior em Gestão de Marketing** – Faculdade Sumaré (*2007 á 2009)*

- **Comunicação e interpretação de texto** – Uninove (*2010)*

*-***Mecânica de suspensão, direção e freios** – SENAI (*2012)*

-**Oratória e Expressão corporal** – Método Leonardo Calixto (*2013)*

**-Espanhol Intermediário** –Yazigi (*2015 à 2017)*

**-Marketing de Conteúdo e Marketing Digital** *- E-bok online (2018)*

*-***Pacote office –** Intermediário

**Experiências profissionais:**

**Hypermarcas S/A** – 2006 á 2009

***Promotor de merchandising****: Responsável por cuidar da linha de produtos no PDV, monitorar ações de merchandising, negociar melhores espaços para melhor exposição de produtos da linha.  
Trabalhos com Grupo Pão de Açúcar e Carrefour (2006 à 2007)*

***Promotor de vendas*** *– Trabalhos no canal farmacêutico, linhas de medicamento sem prescrição.   
Acompanhar demanda, negociar espaços promocionais, acompanhar negociações de merchandising. Principais clientes (Drogasil, Drogaria São Paulo, Bifarma, Onofre, Droga Raia...). Zona de Atuação: (Zona Leste)*

**Glaxo Smith Kline – 2010**

**Promotor de Trade** – Responsável por executar ações promocionais, acompanhar e instruir equipes de vendas no PDV, pesquisa de mercado e projeção de crescimento para marca, ações promocionais, campanhas sazonais e administrar todo portfólio da empresa no PDV. Medicamentos de prescrição médica.   
Principais redes farmacêuticas. *Zona de atuação: Zona Leste, Ribeirão Pires, Mauá, Suzano e Mogi das Cruzes.*

**DMC Promoção e Publicidade – 2011 à 2014**

***Promotor Publicitário*** – Responsável poralavancar vendas da linha, monitorar ações de marketing no PDV e em equipes de vendas, pesquisa de mercado, acompanhamento e monitoramento da concorrência, suporte à palestras, participação de feiras e eventos do segmento, Suporte ao setor de garantias, visitas à clientes grande SP.

*Clientes que trabalhei: Philips Automotive:2011 à 2012 e Mobensani: 2013 à 2014  
Zona de Atuação: Grande SP  
Trabalhos específicos: Campinas, Curitiba, Porto Alegre, Contagem, Natal e Interior do RN.*

**Anroi Industria e Comercio – 2014**

***Promotor de vendas –****Visitas à pontos de vendas, participação de eventos do segmento, monitorar linha de produtos, suporte técnico, vendas indiretas.*

***Consultor Comercial*** *– Visita à clientes diretos, elaboração, execução e monitoramento de ações de marketing, monitoramento da linha nos principais clientes, execução de palestras e treinamentos comerciais, monitoramento e gestão da mídia digital da empresa (Facebook, Instagram), elaboração de material promocional junto ao departamento comercial, participação de eventos e feiras, pesquisa de mercado, planejamento estratégico de ações de vendas, elaboração de eventos junto aos clientes, negociação de campanhas promocionais e prospecção de novos clientes para empresa. Zona de Atuação: São Paulo, Mauá, ABC, Guarulhos, São José do Rio Preto, Franca, Ribeirão Preto, Litoral Sul, Vale do Paraíba, Campinas e Marilia, Atibaia, Suzano, Mogi das Cruzes e região.*