

Marcelo Diniz de Moura

Brasileiro, 36 anos, Casado.

11- 2541-4347

11- 98305-8752

marcelodinizdemoura@gmail.com

Objetivo

Comercial / Consultor de Vendas / Assistência Técnica

Perfil profissional

Experiência de 8 anos em empresas do segmento Dayco, Trw Varga, Sabó e Urba Brosol, 5 deles administrando carteira de clientes de grande porte (Sama, Dpk, Pellegrino, Sk, Roles, Presidente, Cba, Polipeças, Real, Disape, Odapel e Pacaembu) atuando também na área de Consultor / Assistência Técnica como Intermediador (cliente-fornecedor), Coordenador de Equipes, Melhoria de Processos e responsável pela elaboração de relatórios. Boa comunicação, iniciativa e comprometimento são características que eu prezo para um melhor desempenho dentro da empresa e um ótimo relacionamento com os clientes.

Formação Escolaridade

Ensino médio completo

Graduação

Superior na instituição Cruzeiro do Sul / Cursando – Marketing

Histórico profissional

(Real Moto Peças) 15/05/16 á 04/07/18

Consultor comercial

Efetuando atendimento diretamente nos pontos de venda, tenho por principais tarefas o levantamento da concorrência, seus produtos e lançamentos, seus aplicativos, criando diferenciais e comparativos ressaltando a versatilidade de nossos produtos e serviços.

Estreitamente nas relações da Empresa, com pontos de venda, esclarecendo dúvidas em lançamentos, promoções, políticas de preços e suas condições, acompanhamento de estoques e sua reposição, demonstração de produtos e seu manuseio. Meus contatos são compradores, gerentes de lojas e seus balconistas. Visitas seguem roteiros por região para dinamização de tempo.

• **Urba Brosol 12/01/15 Á 18/04/16**

Consultor de Vendas

Campanhas realizadas em (Distribuidor) desenvolvidas e criadas por mim, Suporte pós vendas, administrando carteira de clientes de grande porte nas regiões de (**Ribeirão Preto, Presidente Prudente, São José dos Campos, Bauru, Sorocaba, Campinas, Goiânia, Salvador, Belo Horizonte e São Paulo**)

Atuando com Assistência Técnica, Coordenador de Equipes, Melhoria de Processos e Responsável pela elaboração dos Relatórios. Realizando a prospecção de novos clientes com objetivo de aumento de faturamento e Market-share. Atualizações permanentes e flexibilidade para aplicar os conhecimentos.

(**Sabó**) **05/08/14 á 07/01/15**

Promotor de vendas

• Campanhas realizadas (Distribuidor / Varejo / Mecânico) Suporte pós vendas, Presteza no atendimento a reclamações, controle de estoque para evitar faltas, Em Relação a Região (Sul e Abc) que assumi no final de 2014 notei que houve um crescimento grande em vendas principalmente em juntas, pois era uma região que estava meio abandonada, resultando introdução da marca e com as visitas, houve um melhor relacionamento com nossos clientes. Efetuando processo de atendimento em clientes canal mecânico.

Informações complementares

Cursos para Aperfeiçoamento Profissional:

- * Pacote Office
- * Curso de Liderança
- * Como aprimorar posturas e estilos de negociações
- * Participação em eventos e feiras de negócios Automec, Autonorte, Adib e Apas
- * Word, Exel, Power Point, Internet – Dominio Completo