**SÉRGIO ANTÔNIO PEREIRA ROCHA** 

**DADOS PESSOAIS**

**Endereço:** Rua: Antônio Bernardes da Costa, 300. **Compl.** Apto 202 Bloco: I **CEP:** 38.410-230 **Bairro:**São Jorge **Cidade:** Uberlândia **Estado:** Minas Gerais **País:** Brasil **Veiculo Próprio**: Versa 13

**Data de nascimento:** 17/11/1976 **CNH: “B”**

**E-mail:** seanperos@hotmail.com

**Estado civil:** Separado (a) **Disponibilidadede Viagens Próximas**

**Telefone Celular: (34) 99250-7606 Telefone Recados: 99161-0000**

**CARGOS DE INTERESSE:**

* **Gerente de Vendas, Supervisor de Vendas**

 Gerente de Vendas

FORMAÇÃO ACADÊMICAFaculdade Estácio de Sá – 2021. Comércio Exterior.
ESTES- UFU -2001. Prótese Dentaria.

RESUMO DA QUALIFICAÇÕES:➢ Sólida Experiência no campo de Vendas Técnicas e Comercias (18Anos);
➢ Prospecção e Manutenção da Carteira de Clientes e Distribuidores Locais;
➢ Alcance das Metas e margens visando o crescimento exponencial no mercado;
➢ Habilidade de Negociação com Foco nas Estratégias Empresariais;
➢ Experiência em Liderança de Equipes, dando ênfase aos resultados;
➢ Constante interface com as demais áreas da organização visando, o aprimoramento dos processos e a solução dos problemas.

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS:

Auto Americano S/A – Distribuidor: Delphi –MWM- KS Master Power.

Empresa do seguimento Automotivo com 11 Filiais no Brasil. Faturamento aproximado de 5MM /2019.

Divisão: Comercial: Pesada.

Cargo: Gerente de Filial.

Principais Atividades: Gestão da Filial, com acompanhamento de metas e objetivos da Filial, Relatórios de Produtividade e Gestão de Estoque. Captação de Novos Clientes, Reativação de Clientes, Estruturação da base Comercial, Acompanhamento Crédito, NFs. Analise de Mercado para alcance das Metas.

Área de Atuação: Triângulo Mineiro, Auto Paranaíba, Pontal de Minas.

Salário: R$2.700,00 + Comissões sobre Filial + Benefícios.

Universal Automotive Ltda – Grupo de Empresas (Micro – Univel – Universal) no seguimento Automotivo com mais de 600 colaboradores. Faturamento 22MM/R$ 2018.
Divisão: Comercial /Automotiva Leve e Pesada.
Cargo: Coaching ComercialPrincipais Responsabilidades: Gestão da carteira de clientes com foco na abertura de novos negócios, Cumprimento de Metas Estabelecidas. Acompanhamento de novos vendedores e orientação sobre as estratégias da empresa. Analise de mercado e orientação para o alcance das metas com os vendedores. Planejamento de rotas e aperfeiçoamento das técnicas de vendas visando as melhores estrátegias de resultados e produtividade .

**Wurth do Brasil S/A** – Multi -Nacional com mais de 400 Empresas. 62.500 colaboradores. Faturamento Mundo **12.5 Bi/€. 2014.
Divisão**: Comercial / Automotiva Leve
**Cargo**: **Executivo de Vendas Externas/Coaching Comercial /Coaching Técnico**Principais Responsabilidades: Gestão da carteira de clientes com foco na abertura de novos negócios, Cumprimento de Metas Estabelecidas. Acompanhamento de novos vendedores e orientação sobre as estratégias da empresa. Análise de mercado e orientação para o alcance das metas com os vendedores. Planejamento de rotas e aperfeiçoamento das técnicas comerciais de vendas visando uma estratégia de resultados e produtividade . Auxílio Gerencial em 13 olaboradores. Faturamento mensal **500K.Área de Atuação**: Triângulo Mineiro.

**Idiomas:**

**Inglês:** Avançado Conversação

**Português:** Fluente- Escrita, Conversação.

**Informática**

**Intermediário: Outlook, Pacote Office, Internet, Intranet. Sankya, AADP.**

**CURSOS / CERTIFICAÇÕES**

* **SENAC:** Auxiliar de Contabilidade - 03/1999 a 09/1999
* **UFU:** Português e Linguagem Culta 10/1999 a 11/1999