

Reinaldo de Angelo

Rua: dos Pinheiros, 173 - São Paulo – SP CEP: 02326-005

Tel: 11-98056-1770 Email: reinaldo.angelo2015@gmail.com

36 anos – Brasileiro – Casado 2 filhos.

Disponibilidade para viagens.

Resumo Profissional

Carreira desenvolvida na área Comercial, atuando nos últimos 11 anos em empresa de grande porte da Indústria Automotiva com experiência na administração e acompanhamento em campo de Vendedores/Representantes Comerciais, gestão de equipes de vendas, prospecção e fidelização de clientes.

Habilidades na elaboração de planilhas de resultados, follow up de vendas, atendimento ao cliente, acompanhamento dos pedidos de vendas, operações administrativas comerciais desde a elaboração de pedidos, cotações, atualização de linha, elaboração de campanhas de vendas para vendedores e clientes,

Competências

- | | |
|--------------------|-------------|
| •Flexibilidade | •Competente |
| •Fácil Comunicação | •Organizado |
| •Proativo | •Criativo |

Histórico Profissional

03/2008 à 03/2019 - Universal Automotive Systems S/A - Osasco – SP

Empresa nacional de grande porte do segmento de Indústria Automotiva e Distribuidora.

Analista de Negócios

- Executar as atividades de apoio administrativo ao grupo de gestores da área comercial, envolvendo o atendimento das necessidades de informações da equipe comercial e a agilidade do processo de vendas;
- Elaboração de relatórios gerenciais para análise e apresentação de resultados, auxiliando nas definições de metas
- Auxiliar no processo de ocupação territorial, através da relação de prospectes, analisando e distribuindo por região de trabalho do Vendedor;
- Suporte no cadastro e transferência de clientes, sendo responsável pelas transferências e atualização da carteira de clientes da empresa;
- Executar tarefas administrativas de vendas emitindo, analisando e encaminhando para todos os representantes o relatório de comissão, analisando carteira de vendedores/representantes, acompanhando pedidos com negociações especiais;
- Realizar o suporte administrativo e financeiro da área comercial, controle de despesas e lançamento em centros de custos;
- Suporte a equipe de gestores com relatórios de vendas e acompanhamento de faturamento diário e mensal, bem como fechamento de metas e comissões;

11/2007 à 02/2008 - Itavema France Veículos Ltda – São Paulo – SP
Empresa nacional de médio porte do segmento de Concessionária de veículos.

Vendedor

- Vendedor Técnico de peças automotivas - Linha Renault;

08/2002 à 10/2007 – Mercadocar Mercantil de Peças LTDA – São Paulo – SP
Empresa nacional de grande porte do segmento de Comercio Varejista de peças Automotivas

Vendedor.

- Estoquista e conferencia de mercadorias;
- Vendedor Técnico em toda linha automotiva de peças e acessórios para veículos nacionais e importados;

**Formação
Acadêmica**

Bacharel em Administração - Associação Educacional Nove de Julho – UNINOVE

- Cursando 4º Semestre do curso de Administração

Cursos Adicionais

- Processos administrativos de gestão de vendas (Sincopeças)
- Conhecimento no Pacote Office.
- Horas Complementares - UNINOVE

Excel Básico - 40 horas (Concluído)

Word / PowerPoint - 40 horas (Concluído)

MS Project - 40 horas (Concluído)

Excel Intermediário - 40 horas (Em Andamento)

Português Bem Empregado Módulo 1 - 40 horas (EAD)

Português Bem Empregado Módulo 2 - 40 horas (EAD)