

Éden Felipe Bezerra

Casado; 31 Anos ,
End.: Rua Ana Maria , CEP: 09981-470 - Diadema – SP.
Tel.: (11)96012-1566 / (11)94920-4565
edenfelipe1@hotmail.com

Objetivo: Vendedor interno/ Externo - Analista Comercial – Supervisor

Comercial Formação Acadêmica

MBA Em Marketing e Vendas – Anhembi Morumbi- (conclusão prevista para 02/20)
Graduado em Gestão da Qualidade- Faculdade ANHANGUERA - Formação 06/13

Experiência Profissional

Incodiesel Tubulações Automotivas

Julho/19 – Setembro 2020

Vendedor Técnico Externo

Funções:

- Projeções de vendas nível nacional
- Prospecção e Captação de novos clientes (Distribuidor regional e também Nacional)
- Promotora e persuasão da Marca
- Gerenciamento de Campanhas de vendas
- Gerenciamento de Representantes regionais.
- Treinamento e Palestras técnicas sobre produtos para Clientes e Colaboradores.
- Suporte técnico no pós-venda.

Astro Tecnologia

Maio/17- julho /19

Vendedor Técnico

Externo Funções:

- Projeções de metas de vendas
- Gestor de contas Especiais em industrias, revendas e clientes finais de Grande Porte(B2B)
- Gestão de pasta de clientes (Farmer)
- Prospecções e definição de distribuidores.
- Treinamento e Palestras técnicas sobre produtos para Clientes e Colaboradores.
- Suporte técnico no pós-venda.

K2ON - Sistema de iluminação automotiva em LED

Junho/15 – Jan/2017

Vendedor Técnico

Funções:

- Projeções de metas de vendas
- Gestor de contas Especiais em Mineradoras, Usinas e Pedreiras.
- Elaboração e execução estratégicas de marketing e campanhas para obter melhores resultados com os clientes
- Elaboração e controle de CRM
- Prospecções e definição de distribuidores e representantes Regionais.
- Gerenciamento de representantes Regionais
- Suporte técnico no pós Vendas

AM PARTS - Auto Peças.

SET/2014 –Jun/15

Supervisor Comercial - PJ

Funções:

- Gestor Comercial e Marketing da linha pesada (caminhões e Ônibus e Maquinas pesadas)
- Gerenciamento de equipe interna (Call Center) e Externa
- Projeções de metas de vendas
- Elaboração e controle de CRM
- Desenvolvimento e Homologações de fornecedores;
- Desenvolvimento de novos Produtos
- Cotações, Feedback para os clientes.
- Treinamento e Palestras sobre produtos para Clientes e Colaboradores.

AKTAS DO BRASIL Ind. E Comercio de Suspensão (Multinacional Turquia/Brasil).

Nov/2010 – Jan/2014

Analista de Produto

Funções:

- Vendas Técnicas
- Viagens Brasil e América do Sul
- Gestor do Sistema de gestão da qualidade – RD
- Gerenciamento de equipe de Qualidade (Inspeções, CEP, Desenvolvimento)
- Desenvolvedor de planos de ação para acompanhamento de resultado.
- Monitorar o desenvolvimento das competências dos técnicos e equipe Comercial,
- Desenvolvimento e Homologações de fornecedores
- Elaboração e controle de CRM
- Treinamento e Palestras sobre produtos para clientes, aplicadores e Montadoras.
- Suporte técnico e Pós-vendas em caminhões, Ônibus e Tratores.
- Desenvolvimento de produtos para OEM e de AFTERMARKET.

INFORMATICA

Office, Microsiga TOVTS (PROTEUS),SAP,
RG2 AUTOCAD 2D, CRM- Salesforce,
Agendor

Idiomas

Inglês Intermediário – Cursando

Cursos Complementares

Desenho Técnico para Mecânica- SENAI
AUTOCAD 2D- SENAI
Introdução a NBR ISO 9001/2015– ACT
Gestão de projetos – FGV
Instalação e Administração de CRM –
SALESFORCE 1 Instalação e Administração de
CRM – AGENDOR Gerencia e Supervisão de
Vendas - SENAC
Gestão de Custos e formação de Preços- SENAC

São Paulo, outubro 2020