ALCEU VERJAS JÚNIOR

Alameda dos Guainumbis, 1.330 – CEP:- 04067-003 – São Paulo, SP.

Bairro: Planalto Paulista

Contato:

 Cel. 11 9 8199-6283

 Res. 11 5056-0771

 E-Mail – alceu.portoseguro@hotmail.com

 OBJETIVO: Área Comercial – Vendedor

 **SÍNTESE DAS QUALIFICAÇÕES**

* 07 anos de experiência na área comercial vendas diretas, (Viamar Veículos)
* Venda de Caminhões VW Concessionária Tietê ( Anchieta )
* Controle estatístico dos resultados, frequência de vendas e pendências;
* Carteira de clientes de grande porte: Scania, Sachs Automotive, Ford, Basf, Bandeirante Energia Elétrica, Roche, Aché Laboratórios, Akzo Nobel, Yakult, Novartis...
* Elaboração e pesquisa pós-venda, satisfação de clientes sobre a qualidade dos produtos, prestação de serviços aos clientes;
* Controlador e Programador na área de PCP – G.M.B.
* Lançamento de novos produtos, avaliação de material de propaganda...
* Participação em feiras e eventos (salão do automóvel) – Automec. São Paulo; Anhembi, Petrobras ( Macaé ).
* Realizei estudos comparativos da qualidade dos produtos concorrentes;
* Vivência em negociações e contratos de alto nível (junto à gerentes e diretores);
* Capacidade para assumir cargos de confiança à nível Gerencial.

## FORMAÇÃO

* Formado em 06/2008 pela Universidade Norte do Paraná em Gestão Estratégica de Vendas e Marketing.

### CURSOS

Psicologia e Abordagem de Vendas

* Fechamento de Contratos
* Conhecimento do produto MAN
* Neuro Lingüística – Desenvolvimento de Líderes
* Estrategista de Vendas
* Aprimoramento A.C.A.V – MAN Latin América ( VW )

# HISTÓRICO PROFISSIONAL:

**11/01/2018 P.P.A – Porto Projetos Automotivos**

Vendedor de Transformação de Veículos Especiais ( Ambulâncias e Revestimentos )

Atuei no segmento de vendas de Unidades Especiais de Veículos Transformados. Visitas diárias em Concessionárias Renault, Fiat, Mercedes Benz, GMB, e outros... Carteira de clientes recente, com grande potencial.

**10/11 – PORTO SEGURO**

 Consultor Financeiro

**04/2011 – 10/11 CONCESSIONÁRIA TIETÊ CAMINHÕES ( NOVOS )**

Depto de Vendas Externas Região Fechada – SBC-SP. Venda de Caminhões Volkswagen – MAN.

 **10/2009 – 04/2011 CONCESSIONÁRIA ORIGINAL VOLKSWAGEN**

Depto. De Vendas Especiais ( Externo ) Venda de Veículos para Frotistas:

 Taxistas, Portadores de necessidades especiais ( Isenções de Impostos)

 P.J. Funcionários da Volkswagen, e Instituições: Igrejas, Creches...

**02/2007 – 10/2007 ANROI SEATOR ( Auto Peças )**

* Depto. Vendas Externas, da Grande São Paulo e interior, parceria com empresas no segmento de auto peças “ Bombas de Óleo “ Mercado de reposição Ex:. Pacaembú, Ginjo, 5 de Agosto, Dew Parts, Morelatti, Anhembi, Corcerama etc.
* Prospecção de novas parcerias: Magneti Marelli, CBA Diesel, Eaton.

**06/2000 - 04/2001 ENTERNET INFORMÁTICA**

**06/2004 - 01/2007**

* Atuei na área comercial como Gerente de Vendas em equipamentos de "hardware" prospectei novos clientes no Setor Público ( Prefeituras )
* Atuei junto aos clientes e força de vendas, viabilizando a participação nos processos licitatórios, buscando alternativas e possibilidades no ganho do negócio;

 **11/2003 – 06/2004 CONCESSIONÁRIA FORD MIX**

* Vendedor Frotista: Vendas externas de veículos FORD para Empresas, Autônomos, Locadoras e Auto Escola. Contato constante com o Depto. Frotista da Fábrica. Atendimento à clientes no Show Room para venda de veículos à consumidor final.

**07/1996- 05/2003 CONCESSIONÁRIA VIAMAR VEÍCULOS**

* Agendamentos, visitas e cadastro de clientes junto à G.M. B;

#### Venda de veículos especiais, Polícias Militar, Federal e Estadual, Deficientes Físicos e Taxistas;

#### Contatos com fabricantes de veículos e auto peças, G.M.B, Ford, Scania, Sachs, Arteb, Driveway, Basf, etc.

* Acompanhamento de veículos especiais para Governo, na empresa ”RONTAN” (empresa de transformação de veículos especiais);
* Desenvolvimento de novos clientes de grande e médio porte, aumentei a rentabilidade em até 20% no faturamento da empresa;
* Principal venda: 80 veículos no mês. Um total de R$1.920.000,00 de faturamento bruto. (Venda Direta).
* Grandes projeções de vendas em âmbito nacional – Bandeirantes Energia Elétrica, Hertz Locadora e Interlocadora (Automóveis);

 Responsável pela administração da carteira de clientes, entrega de veículos, informações sobre pagamentos e datas de vencimentos (Follow-up);

* Venda de Blindagem;
* Análise competitiva de mercado.

**10/1995 - 06/1996 BRAHMA DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS**

* Desenvolvi junto a clientes já cadastrados pela empresa, visitas diárias, onde a meta de venda superava–se dia a dia;
* Ultrapassei o objetivo de vendas em 70% das vezes e fui avaliado pela empresa como o melhor profissional em vendas, considerando-se um notável crescimento de 30% no volume das vendas;

**02/1991 – 09/1995 DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS**

* Proprietário Comerciante Distribuidora de Bebidas.

**11/1979 - 01/1991 GENERAL MOTORS DO BRASIL S/A.**

Atuei na área de PCP como Programador de Produção, definindo mix de produção, velocidade da linha de montagem, man-power, codificação de cores, fechamento de produção, controle de motores, câmbios, diferenciais, seção de peças, stock-cars, caminhões e pick-ups.

**CARACTERÍSTICAS PESSOAIS:**

Capacidade de negociação junto à Compradores, Gerentes, Diretores e Presidente de Empresas.

Atenciosamente:

Alceu Verjas Junior