

# Marcel Pessotti Aranibar

---

Data de Nascimento: 17/02/1983

Endereço: Av. Presidente Joao Café Filho, 1249 – Parque Espacial – São Bernardo do Campo - SP

Telefone residencial: (11) 4352-0679

Telefone celular: (11) 95130-0820

E-mail: [marcelpessotti@gmail.com](mailto:marcelpessotti@gmail.com)

LinkedIn: [www.linkedin.com/in/marcel-pessotti-aranibar](http://www.linkedin.com/in/marcel-pessotti-aranibar)

## Pretensão salarial

---

A Combinar

## Resumo do Currículo

---

Estou no mercado de trabalho a 18 anos, sendo 7 Anos na área comercial, trabalhei nas empresas Olimpus, Tury e Furação Distribuidora, atuando no segmento automotivo junto às distribuidoras de peças, varejos, montadoras e concessionárias.

Nessa trajetória adquiri conhecimento e habilidade, para liderar equipes internas e externas, realizando o planejamento, acompanhamento e treinamentos de profissionais de vendas e técnicos.

Sempre buscando o melhor aproveitamento dos profissionais para alcançar nossos objetivos.

## Cargo de interesse

---

Supervisor de Vendas

## Formação

---

Instituição: Universidade Paulista - Unip  
Grau de formação: Graduação  
Nome do curso: Gerenciamento de Redes de Computadores

## Especializações

---

- Certificação CCNA – Fundação Bradesco
- Inglês e Espanhol, Intermediário – Wizard
- Comportamento do Consumidor – Esags
- Comportamentos de Excelência – Esags
- Formação de Líderes – Esags
- Gestão do Tempo – Esags
- Inclusão Primeiros Passos – Esags
- Princípios do design em apresentações eletrônicas – Esags
- Universo da Comunicação – Esags
- Microempreendedor Individual - MEI – Sebrae
- Como Falar Em Público – Senac
- Certificação Digital, Conectividade Sem Fio, Gerenciamento de TI, Mobilidade, Segurança da informação
- Sistema de Som e Alarme Automotivo – Senai
- Direito do Consumidor – São Marcos
- Noções de Mecânica, Motor Automotivo, Carburador Automotivo – Senai
- Pacote Office e Internet Intermediário.

## **Experiência profissional**

---

### **FURACÃO DISTRIBUIDORA AUTO PEÇAS – 19/09/2016 até 08/08/2018 - 1 ano e 11 meses**

#### • Supervisor de Vendas Externo - último cargo

- Prospectar novos clientes na grande São Paulo.
  - Definir roteiro, região a ser atendida.
  - Verificar o potencial e perfil dos clientes.
  - Consultar o Sintegra.
  - Realizar o cadastro no sistema online da empresa.
  - Definir limite inicial e prazo.
  - Direcionar o cliente a um Vendedor interno ou Representante.
  - Realizar o primeiro pedido caso o cliente tenha necessidade imediata.
- Visitar clientes devido a solicitação dos Vendedores Internos ou Gerente Administrativo.
  - Verificar possibilidade de expansão de linha de produtos e melhores negócios.
  - Avaliar potencial do cliente, aumentando, mantendo ou diminuindo Crédito.
  - Realizar cobrança de dividendos, negociando prazo ou devolução de produtos.
  - Visitas com representantes de fabricas, para iniciar campanhas promocionais.
  - Monitorar ações dos concorrentes, referente a preço, prazo, entrega, marketing.
- Controle da informação.
  - Verificar diariamente o contato realizado pelos vendedores ao cliente.
  - Acompanhar as compras do cliente, realizando ajuste limite ou melhor assiduidade.
  - Elaborar relatórios gerenciais para avaliar as vendas por região e por vendedores.
  - Remanejar clientes para atendimento de vendedores com perfil adequado.
- Prospectar novos colaboradores.
  - Representantes, Vendedores internos, Assistentes administrativos, Supervisores.
  - Treinar novos colaboradores com os processos da empresa.
  - Acompanhar o desempenho e ajustar o profissional para aumentar a excelência.
- Público alvo Autopeças, Auto Elétricos, Auto Centers, Lojas de Som e Acessórios.

### **Tury do Brasil Indústria e Comércio Ltda – 11/08/2015 a 31/03/2016 - 7 meses**

#### • Supervisor De Suporte técnico - último cargo

- Controlar a qualidade dos serviços prestados, assegurando as normas e políticas e cumprindo os sla's acordados.
- Orientar a instalação e manutenção de equipamentos, ao cliente, aplicadores e suporte técnico.
- Supervisionar tarefas dos técnicos, administrar equipes, controlar qualidade e eficiência do serviço.
- Elaborar e acompanhar projetos envolvendo custos e mudanças funcionais de produtos.
- Criar e melhorar manuais técnicos para auxiliar os técnicos e usuários finais.
- Prestar suporte aos funcionários, relatórios gerenciais, manutenção preventiva e corretiva da linha de produtos.
- Público alvo Lojas de Som e Acessórios, Concessionárias e Distribuidores.

### **Olimpus Industrial e Comercial Ltda. – 01/06/2009 a 14/07/2014 - 5 anos**

#### • Consultor Técnico Comercial - último cargo – 01/09/2013

#### • Promotor Técnico I - segundo cargo – 01/11/2011

#### • Promotor Técnico - primeiro cargo

- Divulgar e realizar o pós-venda, esclarecendo dúvidas, orientando sobre a instalação e uso dos produtos.
- Realizar treinamento comercial e técnico referente aos produtos, em distribuidores, lojas e concessionárias.
- Pesquisa de produtos concorrentes, interagindo com a área de desenvolvimento, para otimizar a linha de produtos.
- Homologar produtos em montadoras, em conjunto com a engenharia e área de desenvolvimento.
- Identificar e solucionar problemas técnicos, analisando e aplicando conhecimentos teóricos e práticos.
- Assessorar Promotores Diretos e Indiretos com o trabalho em campo: Roteiro, Abordagem e Relatórios.
- Público alvo Lojas de Som e Acessórios, Concessionárias e Distribuidores.

### **Olimpus Industrial e Comercial Ltda. - 06/2004 a 12/2005 - 1 ano e 6 meses**

#### • Estagiário em Eletrônica - último cargo

- Visitas em oficinas e concessionárias esclarecendo dúvidas, orientando sobre a instalação e uso dos produtos.
- Suporte técnico atendendo consumidores e aplicadores, orientando a correta utilização dos produtos.
- Identificar e Relatar desvios encontrados no campo com relação aos produtos.
- Atender necessidades de campo, orientando o cliente e identificar prováveis falhas, relatando a engenharia.
- Reportar a engenharia os desvios observados, riscos, sugestões e correções executadas.
- Participação em eventos e Feiras.
- Público alvo Lojas de Som e Acessórios, Concessionárias e Distribuidores.