|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  | |



|  |  |
| --- | --- |
| *Nome:* | ***Vando Luis Ribeiro*** |
| *Estado civil:* | *Casado – 2 filhos* |
| *E-mail:* | *vandoribe40@gmail.com* |
| *Idade:* | *17.02.1973 – 45 anos* |
| *Endereço:* | *R Collechio 197- Vila Castelo Branco – Campinas-Sp* |
| *Telefone Residencial:* | *(19) 2121-2021* |
| *Telefone Celular:* | *(19) 99624-2349* |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | | ***Experiência profissional*** | |  |  |  |  | | --- | --- | | *Empresa:* | *EBF Vaz Ecopads Industria e Comercio Ltda* | | *Último cargo:* | *Gerente Comercial - 03.11.2017 - atual* | | *Último Salário:* | *R$ 7.500,00* | |  | *Gerenciamento do departamento comercial, responsável pelas estratégias de vendas, contratações e formação das equipes de vendas, vendedores e representantes comerciais e gerenciamento das equipes, direcionamento da politica comercial para estabilidade do mercado e diferenciação dos canais de vendas. Medições e acompanhamento dos números e atingimento de metas pre estabelecidas de vendas, assegurar crescimento e participação no mercado, estratégias de vendas por região em busca de clientes e prospecção, responsável por garantir que a marca seja aceita e conhecida.* |   ***Experiência profissional*** |
|  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Empresa:* | | *Keko Acessórios S/A - 05/2015 a 01/02/2017* | |
| *Último cargo:* | | *Gestor Comercial – 1 ano e 8 meses* | |
| *Último Salário:* | | *R$ 4.200,00* | |
|  | | *Gerenciamento de carteira de clientes no aftermarketing, atacadistas e distribuidores, consultoria em concessionárias de automóveis fazendo todo trabalho comercial nos produtos homologados pelas respectivas montadoras. Análise de mercado e controle do share da região, expansão e divulgação da marca, visitas a clientes e fechamento de negócios, coordenação do trabalho dos representantes comerciais, medição dos índices de vendas e elaboração de relatórios, reporte diário a fabrica matriz e emissão dos números atravéz de planilhas a direção da fabrica.* | |
|  | |  | |
| ***Experiência profissional*** | |
|  | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Empresa:* | | *Brudovan Pneus Michellin Ltda - 01/2014 a 09/2014 - 8 meses* | |
| *Último cargo:* | | *Gerente de Vendas - 8 meses* | |
| *Último Salário:* | | *R$ 3.800,00* | |
|  | | *Gerenciamento de filial automotiva, coordenação de manutenções de autos, pós vendas, revisões de veiculos, captação de manutenção coorporativa, assegurar as normas de execução e segurança dos serviços executados. Gerenciamento do pessoal, contratações, treinamentos tecnicos e comerciais,* | |
|  | |  | |
| ***Experiência profissional*** | |
|  | |

|  |  |
| --- | --- |
| *Empresa:* | *Trevilub Comércio de Lubrificantes Ltda. - 10/2012 a 10/2013 - 1 ano* |
| *Último cargo:* | *Supervisor de Vendas - 1 ano* |
| *Último Salário:* | *R$ 5.000,00* |
|  | *Dimensionar a equipe conforme a necessidade para atingimento das metas de vendas, visando atender aos indicadores estabelecidos pela empresa. Condução do time de vendas através de acompanhamento, implantação do programa de atendimento, reuniões de resultados e planos de ação para atingimento das metas. Extrair e analisar relatórios de indicadores de performance. Selecionar, liderar, orientar, treinar, desenvolver e motivar a equipe comercial buscando o comprometimento de todos com o resultado. Contratação de vendedores para compor time de vendas. Elaboração de planilhas de comissão. Acompanhamento de vendas, visitas e roteiro.* |
|  |  |

|  |
| --- |
| ***Experiência profissional*** |
|  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Empresa:* | | *WESTBRASIL LUBRIFICANTES MOBIL E STP PETROPLUS AUTOMOTIVA - 05/2009 a 09/2012 - 3 anos e 4 meses* | |
| *Último cargo:* | | *Coordenador de Vendas - 3 anos e 4 meses* | |
| *Último Salário:* | | *R$ 4.800,00* | |
|  | | *Coordenação de equipe de vendas de lubrificantes automotivos e industriais, vendas consultivas em industrias e analises técnicas, atendimento técnico com treinamentos e capacitação técnica, prospecção de clientes e apresentação dos produtos, atendimento a clientes frotistas e varejistas, elaboração de plano de vendas e atendimento, medições de desempenho dos vendedores e vendas dos produtos.* | |
|  | |  | |
| ***Experiência profissional*** | |
|  | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Empresa:* | | *TOP CAMPINAS EDITORA E DISTRIBUIDORA LTDA - 09/1999 a 02/2009* | | |
| *Último cargo:* | | *Gerente Comercial - 8 anos* | | |
| *Último Salário:* | | *R$ 5.500,00* | | |
|  | | *Gerenciamento de equipe de vendas, treinamento, acompanhamento, prospecção de clientes, elaboração de propostas comercias e fechamento de negócios, desenvolvimento de regiões e aumento da participação do mercado, direcionar os vendedores aos melhores resultados e atender a demanda de cada região, aplicação das estratégias de vendas nos pdv, assegurar o giro e a demanda de cada cliente.* | | |
|  | | | |
|  | |  | | |
| ***Experiência profissional*** | |
|  | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Empresa:* | | *Wurth do Brasil Peças de Fixação Ltda. - 02/1998 a 04/1999 - 1 ano e 2 meses* | |
| *Último cargo:* | | *Vendedor Externo - 1 ano e 2 meses* | |
| *Último Salário:* | | *R$ 2.200,00* | |
|  | | *Vendas externas de peças e químicos automotivos, atendimento a clientes, demonstração de produtos e positivação de clientes, gestão de carteira e roteiro, vendas consultivas, prospecção de clientes e desenvolvimento de área, pesquisa de mercado e da concorrência, atingimento de metas.* | |
|  | |  | |
| ***Experiência profissional*** | |
|  | |

|  |  |
| --- | --- |
| *Empresa:* | *Dpaschoal Automotiva Ltda - 05/1989 a 09/1997 - 8 anos e 4 meses* |
| *Último cargo:* | *Vendedor Comercial - 8 anos e 4 meses* |
| *Último Salário:* | *R$ 2.000,00* |
| *Atribuições do cargo:* | *Assistência ao departamento logístico de distribuição de estoque para as filiais de vendas, análise de vendas e saída dos produtos. Vendas de produtos automotivos, análise de manutenções e fechamento de orçamentos, captação de clientes, controle de vendas da filial, atendimento a clientes.* |
|  |  |

|  |
| --- |
| ***Graduação*** |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| *Instituição:* | *Unip* |
| *Curso:* | *Graduação em Asministração* |
| *Período:* | *De 02/2001 a 10/2005* |

|  |
| --- |
| ***Cursos e especializações*** |
|  |

|  |
| --- |
| *Curso Lider Training - curso de liderança - instituto Tadashi Curso Gestão em Marketing - Unip Curso de tecnica de vendas da Michelin Curso de administração em vendas* |