

Everson Caravieri

Brasileiro, 41 anos, Casado

Dados pessoais

CPF (BRA)(BR)17496863840

verlao@hotmail.com

16 991674132

Rua Otelo Orlandi 115 Jd Procopio 14065400 Ribeirão Preto São Paulo Brasil
(16)991951510

Deficiências

Nenhuma Deficiência

Objetivos

Comercial, Marketing e Vendas

Áreas de interesse

- Administração de Empresas no nível Pleno
- Vendas no nível Pleno
- Vendas Técnicas no nível Pleno
- Administração Comercial/Vendas no nível Pleno

Resumo Profissional

Graduado em Marketing com especialização MBA Gestão Estratégica Empresarial, procuro estar sempre atualizado, me qualificando em busca de novos desafios profissionais.

Formação

Escolaridade

Pós-graduação no nível Especialização

Pós-Graduação – MBA

MBA Executivo Gestão Estratégica Empresarial, Faculdade Reges de Administração e Negócios de Ribeirão Preto (Setembro de 2008) - Concluído

Graduação

Estratégias em Marketing, Instituição Moura Lacerda (Julho de 2002) - Concluído

Idioma

	Leitura	Escrita	Conversação
Espanhol	● ● ● ●	● ● ● ●	● ● ● ●
Inglês	● ● ● ●	● ● ● ●	● ● ● ●

Histórico profissional

Universal Automotive Systems

Consultor de Vendas Diretas desde Janeiro/2017

Vendas externas de peças automotivas, para distribuidores, atacados e varejos. Prospecção e manutenção da carteira de clientes ativos, inativos e novos clientes. Envio de proposta comercial e relacionamento com os clientes.

Wurth do Brasil Peças de Fixação Ltda

Vendedor Externo - Dezembro/2013 a Dezembro/2016

Proporcionar o aumento da meta de vendas de clientes de alto potencial, abrir e reativar clientes;

Fazer apresentações corporativas e propostas comerciais;

Garantir a manutenção de proposta comercial;

Bradesco Financiamentos S/A

Operador Comercial Pleno - Fevereiro/2011 a Março/2012

Responder pela prospecção externa e manutenção da carteira de lojistas, apresentar condições de financiamento bem como negociar taxas que estejam sob minha alçada, acompanhar as propostas de financiamento até a aprovação do crédito, gerar novas oportunidades de negócios, zelar pela imagem da Empresa junto aos parceiros e clientes.

Outros objetivos

Pretensão salarial

Faixa de R\$ 0,00 (Real)

Região de interesse

Preferência pela região de Ribeirão Preto/São Paulo/, somente no local selecionado

Aceita viajar pela empresa.

Aceita considerar propostas de outras regiões.

Informações complementares

- Inglês SENAC/SP 2013 (2 semestres)

- Analista comercial e marketing com ênfase em vendas/negociação

- SENAC/SP: Qualidade no atendimento ao cliente e motivação, Relacionamento interpessoal, Técnicas de vendas, Uma abordagem assertiva.

- Fiat F&I School: Especialista em financiamentos e seguros.

- Assohonda: Argumentação de vendas.

- Centro de Treinamento Honda Sumaré – SP: Mecânica básica.

- SEBRAE/SP: Orientação para o crédito.

- Refrescos Ipiranga S/A: Técnicas de execução no varejo.

- Informática: Office, Internet, Outlook, Sistemas integrados (SAP, Sercon, Ivision, Sisdia).