

# Francisco Narthagnan Chaves da Silva

Comercial | Marketing | Gestão de Pessoas

narthagnanchaves@gmail.com • Lagoa Redonda • Fortaleza – Ceará • 85 9 8836.6342

Graduado em marketing organizacional pela Universidade Vale do Acaraú

– UVA e com MBA em administração de Recursos humanos – pela Faculdade Ateneu, cursando uma segunda graduação atualmente no 6º semestre de Psicologia. Sólida experiência de 10 anos nas áreas de marketing e vendas, executando atividades como gerenciamento de equipes, criação e execução de campanhas comerciais e ações de marketing e trade marketing em diversos canais de venda em empresas de diversos segmentos de pequeno, médio e grande porte. Prática com consultoria com foco em treinamentos vivenciais e motivacionais para desenvolvimento de competências e integração, ex-professor universitário.

Perfil generalista, com foco nas demandas corporativas a fim de construir um local de trabalho agradável e propenso ao desenvolvimento da organização. Determinado, proativo, com foco em resultados, possui comunicação assertiva, capacidade de se adaptar em novos ambientes, ótimo relacionamento interpessoal.

Experiência

## Consultor de Operações

*Rede Pitstop*

2017 - Atualmente

- Gestão de carteira de 30 lojas no segmento de autopeças nos estados CE, RN e PB
- Implantação de boas práticas de gestão de marketing e venda
- Análise SWOT das empresas
- Criação e acompanhamento de PDCA das empresas clientes
- Consultor de projetos estratégicos, (gestão de pessoas, Criação de regulamento interno, descrição de cargos, treinamentos)
- Consultor nas áreas financeiras (análise de DRE, fluxo de caixa)
- Desenvolvimento estratégico de melhorias de organização e processos das empresas clientes.



## Diretor de Marketing e Vendas

*N Show Eventos*

2013 - 2016

- Formação de parcerias com associações e empresas privadas, prospecção e visitas a clientes (ou potenciais clientes)
- Criação de canais de contato direto entre o cliente/parceiro e a empresa
- Responsável pelo planejamento de marketing, gestão e organização dos cursos, palestras, treinamentos e consultorias
- Criação de campanhas (mídia online, relações públicas)
- Realização de projetos, produção e acompanhamento de eventos
- Contratação, negociação e pagamento com agências e fornecedores
- Treinamentos, palestras, consultorias para empresas clientes



## Analista Pleno de Trade Marketing

*M. Dias Branco*

2013 - 2016

- Criação de materiais promocionais (banner, panfletos, faixas de gôndola...)
- Criação de campanhas promocionais para pequenos, médios e grande varejo)
- Planejamento de marketing, gestão e organização dos eventos.



## Gerente de Canais

*Embratel*

2011 - 2013



- Projeto de sinergia entre as marcas Claro e Via Embratel, dentro dos agentes autorizados Claro (revendedores) no Ceara atuando com os produtos TV por assinatura e telefonia FIXA
- Gerenciamento de uma carteira com 50 franqueados e suas equipes em vários canais de venda (Lojas físicas, empresas de telemarketing, PAP, Mídia online)
- Treinamentos e palestras de atendimento, produtos e campanhas
- Desenvolvimento e acompanhamento de checklist junto as empresas de padrões de (layout e atendimento); Responsável por criar campanhas de marketing.

Formação

## Graduação em Psicologia (cursando)

*Unifor - Universidade de Fortaleza*



## MBA em Administração de Recursos Humanos

*Faculdade Ateneu – FATE*



## Graduado em Marketing Organizacional

*Universidade Vale do Acaraú – UVA*



Outras Experiências

- Professor universitário para curso de RH da FAECE/FAFOR;
- Facilitador de cursos de extensão nas áreas de marketing e RH na UNIFOR.
- Liderança militar aplicada na realidade corporativa
- Consultor de treinamentos (TEAL) vivencia com foco em integração, liderança, trabalho em equipe.
- Responsável pela realização de treinamentos internos e no cliente;
- Responsável por idealizar e criar ações de marketing e vendas para empresas clientes

Qualificações

- Inglês básico – Conversação e Escrita
- Psicoterapia Breve- (janeiro de 2017) – Fortaleza
- Didática do ensino Superior – (Julho de 2012) – Fortaleza
- Escola de consultores, (dezembro/2010)- Fortaleza.
- Coaching, SEBRAE (setembro/2008)- Fortaleza.
- Psicomotricidade relacional, CIAR (agosto/2008)- Fortaleza.
- Consultores, Gomes de Matos