

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