

# Saulo de Campos Bratfisch

Brasileiro, casado, 34 anos  
Rua Francisco Silva, 462 – Apto 12  
Vila Lucy - Sorocaba – SP  
Telefone:(16) 9 9719-0714 E-mail: saulocamposb@yahoo.com.br

## RESUMO PROFISSIONAL

---

Profissional da área de vendas com carreira em desenvolvimento em empresas de grande porte no setor siderúrgico, cimento e bens de produção, atuando por mais de 12 anos na gestão e operação de rotinas comerciais e no desenvolvimento de novas oportunidades de negócios B2B e B2C. Atuação em manutenção de carteira e prospecção de novos clientes, vendas consultivas, atendimento a clientes com foco em melhoria no nível de serviços através da cadeia de valor, estudo de mercado, planejamento comercial e definição de ações. Experiência em SAP, SALESFORCE, inglês avançado, facilidade de comunicação e no desenvolvimento de relacionamentos.

## FORMAÇÃO

---

- Administração Empresas – Centro Universitário de Araraquara - UNIARA – Conclusão 2006
- MBA Gestão Empresarial – Centro Universitário de Araraquara – UNIARA – Conclusão 2012

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

---

- **Agosto/2018 – Atual - Companhia Siderúrgica Nacional – CSN CIMENTOS LTDA.**

Cargo – Gestor de Contas

Principais atividades: Gestão de carteira abrangendo 36 cidades, em lojas de materiais para construção e distribuidores, gestão da carteira financeira de clientes, acompanhamento dos processos desde implantação do pedido até pós-venda, análise periódico de mercado, análise de concorrência.

- **Março/2016 – Fevereiro/2018 – Votorantim siderurgia S/A**

Cargo: Gestor comercial Júnior

Principais atividades: Gestão de carteira de clientes de Construção Civil e Indústria, prospecção de clientes, gestão da carteira financeira de clientes, acompanhamento dos processos desde implantação do pedido até pós-venda, análise periódico de mercado, elaboração de relatórios mensais de desempenho.

- **2009 - 2016 – Gerdau Comercial de Aços S/A**

Cargo: Vendedor externo.

Principais atividades: Vendas externas, manutenção de carteira de clientes ativos, prospecção de novos clientes, realização de inventários, gestão da carteira financeira dos clientes.

- **2007-2009 – Arcelor Mittal Brasil S/A ( DBA Araraquara)**

Cargo: Vendedor Externo.

Principais atividades: Vendas externas, manutenção de carteira de clientes ativos, prospecção de novos clientes, realização de inventários, gestão da carteira financeira dos clientes.

- **2007-2007 – Porto de Areia São Dimas S/C Ltda**

Cargo: Auxiliar de Escritório

Principais atividades: Atividades de rotina administrativas, serviço bancário, emissão de notas fiscais.

- **2003 – 2007 – Assessoria Contábil Araraquara S/S Ltda**

Cargo – Auxiliar de expediente

Principais atividades – Abertura e encerramento de empresas, representação de empresas perante órgãos públicos, declarações de impostos, obtenção de licenças, certidões.

- **2002 – 2003 – FUNDECITRUS – Fundo de Defesa da Citricultura**  
Estágio nos departamentos de suprimentos, frota e financeiro.