

JOIR VALERIO DA SILVA

Brasileiro, Casado,
Cachoeirinha/RS
Tels. : (51) 9 8517 5900 joir.silvaa@gmail.com

OBJETIVO PROFISSIONAL

Gestor Contas/Supervisor Comercial/Gerente Comercial/Comercial Vendas

PERFIL PROFISSIONAL

Minha carreira profissional reflete uma grande afinidade em assumir desafios e encarar novos empreendimentos, superando as dificuldades inerentes à busca de resultados.

Carrego larga experiência na tomada de decisões, com firmeza, segurança e pragmatismo no processo decisório. Tenho flexibilidade e versatilidade abundantes, o que me facilita a adaptação aos ambientes empresariais em constante mudança. Minha capacidade de liderança se sobressai naturalmente. Tenho grande facilidade de comunicação, com desenvoltura para falar em público.

Foco no resultado, no cliente, determinação, persistência e resiliência sempre fizeram parte do meu cotidiano profissional.

FORMAÇÃO ACADÊMICA Administração (em andamento)

IDIOMAS Inglês/Espanhol: Básico

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

JVNX DISTRIBUIDORA AUTOPEÇAS LTDA - PORTO ALEGRE

2017 - 2019

Gerente Comercial/Administrativo

Principais responsabilidades:

- Responsável pela abertura de nova unidade em Porto Alegre
- Responsável pela formação nova Equipe de vendas/Administrativo e Logística
- Responsável pelo faturamento e crescimento de vendas em todo estado no estado Rio Grande do Sul
- Gerenciamento e Liderança de Equipe interna e externa Gerenciamento de Equipe de vendas na filial
- Incentivar e gerenciar a participação da Equipe nos programas internos voltados à melhoria dos processos

- Planejamento e coordenar a execução do planejamento estratégico da unidade;
- Seleção e contratação de Equipes de vendas;
- Acompanhamento e avaliação no desempenho da Equipe, dando feedback, identificando e dando o treinamento necessário;
- Elaboração de zoneamento geográfico da área de vendas da unidade;
- Definição e monitoramento no atingimento de metas e atuação dos representantes e vendedores internos;
- Gerenciamento o desempenho de vendas da carteira de clientes;
- Coordenação a formação da carteira de clientes, alinhando Vendedores Internos e Representantes;
- Realização de visitas nos principais clientes, trabalhando a ampliação e consolidação do relacionamento;
- Acompanhamento dos controles de despesas fixas;
- Acompanhamento dos controles físicos dos inventários;
- Acompanhamento, mantendo crescente os níveis de satisfação de clientes e funcionários;

FANIA COMERCIO E INDÚSTRIA DE PEÇAS LTDA

Indústria Cabos flexível automotivo - médio porte

2009 – 2017

Supervisor Comercial/Gestor de Contas Nacional/Regional

Principais responsabilidades:

- **Gestor de Contas Nacional/Regional**, nos principais distribuidores Nacionais e Regionais linha leve pesada e Motopeças.
- **Atuação Nacional - Ativa**
- Supervisor Comercial com base no Rio Grande do Sul
- Supervisão Nacional demais regiões Equipe de vendas, promotores e marketing.
- Gerenciamento desempenhos de vendas da carteira de clientes;
- Planejamento e coordenação na execução do planejamento estratégico da Fábrica
- Selecionar e contratar Equipes de vendas, promotores;
- Definir e monitorar o atingimento de metas e atuação de vendas, vendedores, promotores;
- Gerenciar o desempenho de vendas da carteira de clientes
- Realização de eventos e confraternizações com clientes;
- Prospectar visitas clientes, trabalhando a ampliação e consolidação de relacionamento e novos negócios em demais regiões;
- Atualizar periodicamente os mapas de competências de seus subordinados com o objetivo de mantê-los alinhados com o planejamento estratégico;
- Acompanhar e manter crescente os níveis de satisfação de clientes e funcionários;
- Criação de rotas de visitas e monitoramento de vendas, vendedores e promotores em diversas regiões.
- Responsável pelo aumento de vendas e resultados em diversas regiões e novas parcerias comerciais, resgatando volumes afastados no atendimento em todo o Brasil.

DISTRIBUIDORA DE AUTO PEÇAS ROLES LTDA (CAR CENTRAL)

Distribuidora Nacional com referência no segmento automotivo

Gerente Comercial - (Promoção) Roles Filial Porto Alegre

2005 – 2008

Vendas/Assistente de vendas – Roles Filial Porto Alegre

1999 – 2005

Principais responsabilidades: Gerente Comercial

- Responsável pelo faturamento e crescimento de vendas Autopeças linha leve, linha pesada e Motopeças no estado Rio Grande do Sul
- Gerenciamento de Equipe de vendas na filial
- Incentivar e gerenciar a participação da Equipe nos programas internos voltados à melhoria dos processos
- Planejamento e coordenar a execução do planejamento estratégico da unidade;
- Seleção e contratação de Equipes de vendas;
- Acompanhamento e avaliação no desempenho da Equipe, dando feedback, identificando e dando o treinamento necessário;
- Elaboração de zoneamento geográfico da área de vendas da unidade;
- Definição e monitoramento no atingimento de metas e atuação dos representantes e vendedores internos;
- Gerenciamento o desempenho de vendas da carteira de clientes;
- Coordenação a formação da carteira de clientes, alinhando Vendedores Internos e Representantes;
- Supervisão no cumprimento dos prazos de entrega visando o atendimento a clientes;
- Análise e definição em limite de crédito dos clientes, atendendo às normas de crédito;
- Realização de eventos e confraternizações com clientes;
- Realização de visitas nos principais clientes, trabalhando a ampliação e consolidação do relacionamento;
- Atualização periodicamente os mapas de competências de subordinados com o objetivo de mantê-los alinhados com o planejamento estratégico;
- Planejamento e acompanhamento no cronograma de reuniões da Unidade (RRV; CRG; Vendas, etc.);
- Acompanhamento dos controles de despesas fixas;
- Acompanhamento dos controles físicos dos inventários;
- Acompanhamento, mantendo crescente os níveis de satisfação de clientes e funcionários;

Principais responsabilidades: Vendedor/Assistente de vendas

- Atuação em televendas e responsável por diversas regiões do estado,
- Maior faturamento em vendas na unidade de Porto Alegre em diversos períodos
- Suporte na formação da carteira de clientes, alinhando Vendedores Internos e Representantes, Autopeças, Motopeças.
- Apoio em eventos e confraternizações com clientes;
- Apoio em visitas nos principais clientes, trabalhando a ampliação e consolidação do relacionamento;
- Suporte nas vendas em representantes e televendas Autopeças/Motopeças
- Incentivo e apoio nas realizações de campanhas de vendas na filial

IMPORTADORA AUTO GERAL S/A – GRUPO SINOSSERRA - PORTO ALEGRE

Distribuidora Autopeças linha leve com referência no segmento automotivo

Vendas/Telemarketing/Balconista

1987 – 1998

Principais responsabilidades:

- Comercial /vendas
- Prospecção e ativação de clientes, telemarketing e pós-venda.

CURSOS COMPLEMENTARES

Fundação Getúlio Vargas – FGV – Gestão e Liderança

Diversos cursos e treinamentos em vendas segmento automotivos, Informática, Word, Excel, Access, Power Point, Windows, Pacote Office, Outlook, Internet, Merchandising, Conhecimento sistema integrado Microsiga, SAP, EDI. ISO/TS/ISO 14001 –

VIAGENS/INTERCÂMBIO

Viagem Córdoba/Argentina – Dayco Correias Automotiva