

Ricardo Rocha da Silva

33 anos, casado, Brasileiro.

Rua Brigadeiro Newton Braga 365 Bloco G Ap 42 - Jardim Aeroporto 3, Mogi das Cruzes-SP

Contato: (11) 97710-1835 – Recado (11) 2553-5702 Email: rco.martyns@gmail.com

CNH categoria A e B

OBJETIVO:

Área Comercial/Venda Técnica

FORMAÇÃO ACADÊMICA:

Ensino Superior - Cursando: Gestão Comercial – Anhembi Morumbi/ 1 semestre

Técnico em Eletroeletrônica – Senai Conde Vicente José de Azevedo (conclusão 2011)

Usinagem por Tornos Automáticos (Programação e Operação C.N.C) – Instituto Dom Bosco

Ajustagem Mecânica – Senai Eng. Adriano J. Marchini

Tecnologia Mecânica Aplicada – Senai Eng. Adriano J. Marchini

Metrologia – Instituto Dom Bosco

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

RDF Comercial LTDA - K2on / Janeiro 2014 até os dias atuais;

Cargo: Vendedor Técnico

Funções Exercidas: Negociar e elaborar proposta comercial, Fornecer soluções em iluminação LED e outras tecnologias dedicadas a equipamentos de linha pesada nos setores agrícola, florestal, mineração e construção civil.

Realização de visitas à cliente para conhecer suas necessidades e orienta-lo quanto à compra, identificar oportunidades, estreitar relacionamento e pós venda.

Carteira de clientes: Anglo Gold Ashanti, Votorantim Metais e Zinco, CBA – Companhia Brasileira de Alumínio, Duratex, Fibria, Klabin, Lwarcel, Usina São Martinho, Usina São Manoel...

Técnico em Eletrônica

Rdf Comercial LTDA – K2on / Fevereiro 2012 a Dezembro 2013

Estágio Eletroeletrônica

Rdf Comercial LTDA – K2on / Fevereiro 2011 a Janeiro 2012

Vendedor Autônomo – Agosto 2010 a Fevereiro 2011

Operador de Injetora

Plasvik Ind. Com. de Produtos Plásticos Ltda / Novembro 2009 a Agosto 2010

Operador de Injetora

Homerplat Ind. e Com. de Plásticos Ltda. / Fevereiro 2004 a Agosto 2007

CURSOS COMPLEMENTARES:

Técnicas de vendas empresariais – SENAC

PNL – Programação Neurolinguística – MENTES VENCEDORAS / Coach Luciano Campos

Carta de Apresentação

Reportando-me ao diretor comercial, fui responsável pela prospecção e desenvolvimento de negócios nos segmentos Rodoviário, Mineração, Construção Civil, Florestal e Agrícola, participando dos eventos e feiras do segmento atendido pela empresa (Automec, Agrishow, Exposibram, Concret Show, Expoforest...etc). Além de prestar atendimento de qualidade ao cliente mantendo relacionamento com os clientes na venda e no pós-venda. Atualização dos contatos com clientes potenciais e existentes. Desenvolvimento de uma base de clientes sólida com relacionamento permanente. Furneci serviços, produtos e atenção personalizada aos clientes gerando bom relacionamento em território nacional. Mantendo registros através de relatórios de todas as interações com os clientes (CRM – Agendor/ Sales Force), independentemente do resultado de uma venda e mantendo os clientes atualizados sobre os serviços e produtos da empresa. Sempre buscando desenvolver novas técnicas de vendas e mantendo sempre um aprimoramento técnico e comercial para possibilitar excelência na venda de serviços e produtos da empresa. Apoiei os clientes por meio de explicações detalhadas, treinamento in loco e de demonstrações de produtos da empresa por meio de visitas. Analise das últimas tendências do mercado automotivo e de linha pesada. Acompanhando regularmente e influenciando as preferências dos clientes. Responsável também pela elaboração de relatórios diversos, tais como Relatórios de Vendas e acompanhamento dos clientes (Follow-UP). Tive grande participação no trabalho em conjunto com as áreas: Financeira e Técnica: Processos de pré e pós-venda afim de gerenciar melhor o processo de vendas garantindo a satisfação do cliente e da empresa.