## Edson Alves de Sousa

GURJAU, 174 - São Paulo, SP 02264-040 11983884143 edsonemariana@gmail.com

## Resumo profissional

Atendente de vendas, com 19 anos de experiência progressiva em setor de auto peças. Oferecendo conhecimentos em Vendas, atendimento a Clientes e Financeiro, com aptidão em Negociação. Empreendedor energético, independente e formador de equipes, capaz de navegar por situações de alto estresse e atingir os objetivos pontualmente e abaixo do orçamento.

## Histórico profissional

**Julho 2005 - Junho 2020**

**Jahu Borrachas e Auto peças Ltda. São Paulo, SP**

**Atendente de vendas**

* Auxílio ao departamento transporte no desenvolvimento das operações e resoluções de problemas, prestando um serviço de atendimento ao cliente de ponta.
* Atendimento a Clientes e vendas, cadastro de clientes.
* Suporte a gerência em relatórios, Liberação de descontos e pedidos, análise financeira.
* Treinamento para representantes e funcionários novos, e responsável pelo sistema de representante.

**Setembro 2001 - Julho 2005**

**RC Borrachas Automotivas Ltda São Paulo, SP**

**Auxiliar financeiro**

* Reorganização de processos de contas a pagar, e Receber.
* Cumprimento de todas as políticas estabelecidas e realização de conciliações bancárias, contas a pagar/receber, emissão de faturas, cobranças.
* Atendimento de vendas suporte a clientes e representantes.
* Cadastro e Clientes novos e liberação de pedidos.

**Maio 2001 - Julho 2001**

**FK equipamentos Ltda.**

**Assistente financeiro**

* Reorganização de processos de contas a pagar,
* Cumprimento de todas as políticas estabelecidas e realização de conciliações bancárias, contas a pagar/receber, emissão de faturas, cobranças.
* Suporte a clientes e representantes.
* Cadastro e Clientes novos e liberação de pedidos

**Outubro 1995 - Janeiro 2001**

**Ybel Equipamentos Ltda São Paulo, SP**

**Auxiliar de contas a pagar**

* Cumprimento de todas as políticas estabelecidas e realização de conciliações bancárias, contas a pagar/receber, emissão de faturas, cobranças, registros de saldo , pagamento de prestadores de serviço .
* Entrega de serviço excepcional para cada consumidor, ouvindo preocupações e respondendo dúvidas.
* Reorganização de processos de contas a pagar, reduzindo atrasos nos pagamentos de fornecedores de 30 para 15 dias.

## acadêmica

**MBA em logistica e Suply Chain**: Logistica ,2009

Universidade Nove de julho São Paulo, SP

**Bacharel em Administração de empresas**: Administração,2001

Faculdade Santa Rita de Cássia São Paulo, SP

## Competências

* Vendas de produtos e serviços
* Relatório de vendas
* Educação e treinamento de funcionários
* Elaboração de relatórios
* Transações em dinheiro e cartão de crédito
* Fechamento de vendas
* Alcance de metas de vendas