



Jorge Francisco P. Policeno

Brasileiro – Casado – 57 anos

Av: Santo Albano, 848 – apto 165 – São Paulo/SP

Tels.: Cel.: 97980-0897 | 98507-9929 | 97110-0979

E-mail.: jf_policeno@hotmail.com

OBJETIVO: ÁREA COMERCIAL | ADMINISTRATIVA

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Faculdade de Educação e Cultura de São Caetano – FEC

Universidade Paulista – UNIP

San Diego Institute University – American Language – Califórnia

CURSOS COMPLEMENTARES

Congresso para formação de Líderes Net

Temas abordados:

- ✓ Liderar com a alma;
- ✓ Desenvolver as competências e potenciais de cada profissional;
- ✓ Dialogar promovendo a integração da equipe;
- ✓ Somar diferentes talentos e estimular a cooperação para o desenvolvimento de todos;
- ✓ Escolher objetivos de forma clara e desafiadora;
- ✓ Entender a força do significado;
- ✓ Catalisar resultados.

Programa de desenvolvimento de liderança Net

Temas abordados:

- ✓ Gestão de pessoas;
- ✓ Comunicação e feedback;
- ✓ Estilos comportamentais;
- ✓ Desenvolvimento e trabalho em equipe.

Curso Supervisores em Ação Net

Temas abordados:

- ✓ Liderança;
- ✓ Seleção;
- ✓ Integração e acolhimento;
- ✓ Capacitação;
- ✓ Trabalho em equipe;
- ✓ Formação de profissionais.

Yakult Cursos e Seminários

Temas abordados:

- ✓ Desenvolvimento de Produtos Internos e Externos - (Log. de Vendas/Suprimentos);
- ✓ Projeto de Implantação Administrativo de Vendas - (Ger. e Treinamento);
- ✓ Desenvolvimento de produtos e processo de implantação - (Operac. Vendas);
- ✓ Produtos de Mercado - (Log. Operacional);
- ✓ Projeto de Centralização Operacional Adm. de Vendas - (Ger. e Treinamento).

San Diego Institute University - American Language / Califórnia

- ✓ Inglês - Intermediário
- ✓ Espanhol - Intermediário

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Mixcaffe – (Banco de Negócios – Comércio de Bebidas e Alimentos LTDA)

Cargo: Coordenador Operacional

Net São Paulo

Cargo: Supervisor de Vendas

Yakult S/A Indústria e Comércio

Cargo: Gerente de Vendas / ADM - Distrital

QUALIFICAÇÕES

- ✓ Gerenciamento e coordenação de equipes, planejamento estratégico, treinamento operacional, análise de concorrência e seleção de pessoal;
- ✓ Análise e projeção de metas incluindo toda rotina administrativa de filias com resultado distrital;
- ✓ Responsável pelo acompanhamento do desenvolvimento de produtos com análise dos resultados diários;
- ✓ Planejamento e implantação de campanhas (internas/externas);
- ✓ Responsável por programas motivacionais e levantamento de necessidades de treinamento e implantação de sistema de qualidade;
- ✓ Gerenciamento regional e distrital de grandes Empresas;
- ✓ Expressiva vivência no contato com clientes através do desenvolvimento de produtos e treinamento operacional na área de vendas;
- ✓ Negociações, visita/atendimento à clientes, abertura e ampliação de novos pontos de venda em São Paulo, Gde SP e Interior de SP;
- ✓ Supervisão de toda operação realizada incluindo abastecedores e vendedores, com foco nos resultados individuais e por equipe;
- ✓ Elaboração de relatório de concorrência em campanhas promocionais visando resultados e metas.

EXPECTATIVA PROFISSIONAL E PESSOAL

O fundamental é estar familiarizado com a tecnologia da informação aplicada, tendo sempre espírito empreendedor buscando superar-me sempre, sendo ágil, estando em constante desenvolvimento, tendo visão focada nos negócios e um alto padrão ético, aprimorando continuamente conhecimentos e estando sempre atualizado com as novas tendências.

DESCRIÇÃO PESSOAL

- ✓ Rapidez em se adaptar à cultura predominante e Vivência Internacional;
- ✓ Dinamismo e capacidade de desempenhar várias funções;
- ✓ Percepção de estratégia a longo prazo;
- ✓ Fortes relações pessoais no ambiente de trabalho;
- ✓ Trabalhar em equipe e lidar com pessoas com pontos e percepções diferentes;
- ✓ Comunicativo e perseverante apresentando uma visão de futuro.