

Marco Antonio Pereira Júnior

Brasileiro, Solteiro, 29 anos, CRA-ES Ativo, Vitória - ES / Cachoeiro de Itapemirim - ES
Email: marco_mapj@hotmail.com
Celular: +55 27 99630 7309 / +55 28 99962 7309
LinkedIn: linkedin.com/in/marcoapereirajr

Resumo

Atuo com Gestão e Planejamento há mais de três anos, possuo vivência no exercício da administração e análise de negócios com competências na execução de ferramentas. Obtive resultados satisfatórios em desenvolvimento comercial, redução de custos e quantificação de “esforços x produtos e serviços gerados”. Sou um profissional comprometido e busco o desenvolvimento de um trabalho objetivo, informo ainda que estou disponível para viagens e mudança de cidade.

Formação Acadêmica

Graduação – CET-FAESA - Tecnologia em Comércio Exterior (2006/2008)

Extensão – FGV Online - Logística, Abastecimento e Terceirização (2009)

Graduação – Universidade Paulista - Administração (2011/2014)

Experiência Profissional

MF Tratores - 07/2012 – 09/2015 (3 anos e 3 meses)

Serviços de Terraplanagem e Preparação de Terrenos

Gerente Administrativo / Comercial

- Planejamento estratégico e operacional; execução das atividades administrativas; controle sobre padrões de qualidade e de produção, através de folhas de verificação, cartas de controle e fluxogramas, por exemplo; controle e análise de indicadores financeiros, tais como: de atividade, de estrutura de capital, de liquidez e de rentabilidade; relacionamento direto com clientes privados e públicos.

SuperStock Soluções Corporativas - 07/2012 – 07/2014 (2 anos)

Consultoria, Intermediação e Representação

Sócio / Gerente Comercial

- Intermediação e acompanhamento de negócios; representação comercial; gerenciamento de sugestões de negócios para os clientes; controle e análise da Margem Líquida e de indicadores de desempenho.

Pemagran Group - 11/2010 – 07/2012 (1 ano e 9 meses)

Mármores e Granitos

Sales Executive – Mercado Nacional e Internacional

- Estratégia de vendas; prospecção de clientes, negociação e acompanhamento de vendas; viagens nacionais (Minas Gerais, São Paulo e Maranhão) e internacionais (Argentina e Paraguai) para reuniões com clientes ativos e prospectos; constantes visitas a fornecedores para um melhor entendimento do produto final.

Brumagran Mármores e Granitos - 09/2009 – 11/2010 (1 ano e 3 meses)

Mármores e Granitos

1. Sales Executive – Mercado Nacional

- Estratégia de vendas; prospecção de clientes, negociação e acompanhamento de vendas; viagens nacionais (Minas Gerais e Rio grande do Sul) para reuniões com clientes ativos e prospectos.

2. Assistente PCP – Planejamento e Controle da Produção

- Programação e planejamento do roteiro de produção e estimativas junto aos encarregados; intermediação entre a equipe de vendas e a fábrica; constantes visitas a fornecedores para um melhor entendimento do produto final.

Comfort Hotel Vitória Praia - 05/2008 – 05/2009 (1 ano e 1 mês)

Hotelaria

Agente de Serviço Pleno

- Atendimento ao cliente; vendas no balcão; lançamento de dados no sistema; auditoria dos lançamentos originados da recepção.

Nike Factory Store Las Vegas NV EUA - 11/2007 – 03/2008 (5 meses)

Materiais, Roupas e Acessórios Esportivos

Stock Assistant / Sales Assistant

- Programa Work Experience in USA - World Study Intercâmbios; controle de estoques e vendas no front office.

Idiomas

Inglês – Avançado

Cursos e Certificados

- Sustentabilidade aplicada aos negócios: orientação para gestores – FGV Online
- Motivação nas Organizações – FGV Online
- Produto, Marca e Serviços – FGV Online
- The Power of Macroeconomics – Universidade da Califórnia, Irvine – Coursera
- CPA-20 (Produtos e Manutenção de Investimentos) em 22/04/2014 – ANBIMA
- Curso de Matemática Financeira com HP 12C – IPED Online
- Falar em PÚblico: Encare Esse Desafio! – NUBE
- Curso de Análise e Planejamento Financeiro – SEBRAE
- Vendas e Atendimento ao Cliente – Signature do Brasil
- Curso de Inglês – Wizard Idiomas
- Curso de Informática em Windows e Pacote Office – Informar Tecnologias