

# **Edson Benedito Borges de Moraes**

## **GERENTE DE VENDAS, SUPERVISOR DE VENDAS, COORDENADOR**

São Gonçalo, RJ  
borges-dir@hotmail.com - 21- 37135162 OU 21-995984527

GERENTE DE VENDAS VAREJO E ATACADO, COORDENAÇÃO OU SUPERVISÃO DE VENDAS

### **EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

#### **Gerente Comercial**

JS Distribuidora de Peças S/A - Rio de Janeiro, RJ - Fevereiro de 2015 a Data Atual

##### **RESUMO PROFISSIONAL.**

Bom relacionamento interpessoal e foco no Cliente. Pro – atividade, aprendizado contínuo e capacidade para estimular o auto-aprendizado de sua equipe. Capacidade de liderança, exercendo-a para atingir os objetivos e metas e obter o comprometimento de cada membro da equipe. Visão comercial e iniciativa. Capacidade de planejamento a médio e longo prazo. Habilidade de negociação. Capacidade de administrar conflitos. Capacidade de análise de dados, KPIs- (Margem, Lucro, Positivação clientes, Rotas, Índice de Inadimplência, Forecast, DRE. Capacidade de organização pessoal e administrativa. Informações Adicionais. Pacote Office, inglês intermediário, cursos em gestão de pessoas, processos de vendas

#### **GERENTE DE VENDAS FILIAL**

DPK - Rio de Janeiro, RJ - Janeiro de 2013 a Data Atual

##### **Responsabilidades**

Bom relacionamento interpessoal. Pro - atividade no que se refere ao aprendizado contínuo e capacidade para estimular o auto-aprendizado de sua equipe. Capacidade de liderança, exercendo-a para atingir os objetivos e metas e obter o comprometimento de cada membro da equipe. Visão comercial e iniciativa. Capacidade de planejamento a médio e longo prazo. Habilidade de negociação. Capacidade de administrar conflitos. Capacidade de análise de dados. Capacidade de expressão e comunicação verbal e escrita. Capacidade de organização pessoal e administrativa. Atuação com o gerenciamento das vendas externas, negociação com os compradores, visitas aos pontos de vendas, prospecções dos clientes, atendimento ao público, pós-vendas, elaboração de relatórios para diretoria, controlar indicadores de resultados, entre demais atividades. Elaborar a roteirização. Planejar e acompanhar ações de marketing Gerenciar a execução de planejamento estratégico anual, acompanhar metas, resultados e indicadores de desempenho na gestão dos processos, participar de reuniões.

##### **Realizações**

Segmentação de clientes, distribuição de metas, treinamento dos colaboradores, Gerenciar a execução de planejamento estratégico anual, acompanhar metas, resultados e indicadores de desempenho na gestão dos processos, participar de reuniões.

##### **Habilidades**

Bom relacionamento interpessoal. Pro - atividade no que se refere ao aprendizado contínuo e capacidade para estimular o auto-aprendizado de sua equipe.

## **SUPERVISOR DE VENDAS**

AMBEV - São Gonçalo, RJ - Junho de 2008 a Fevereiro de 2012

: supervisão da equipe de vendas, gestão de processos comerciais, reestruturação de equipe de vendas, segmentação de clientes, visita a clientes, Investimentos, criação de ações de mercado, treinamento, acompanhamento e cobrança de vendedores, capacitação de seus colaboradores, negociação com maiores clientes da empresa, coaching nos subordinados, análise de ações de mercado das concorrentes, forte conhecimento nas áreas de varejo, atacado, auto-serviço, loja de conveniência e depósito de bebidas.

## **GERENTE DE VENDAS**

BEBIDAS REAL DE SÃO GONÇALO - São Gonçalo, RJ - Abril de 2000 a Junho de 2008

Gerenciamento da equipe de vendas, gestão de processos comerciais, reestruturação de equipe de vendas, distribuição e logística, criação de incentivos, visita a clientes, Investimentos, acompanhamento de ações de mercado, treinamento, acompanhamento e cobrança de supervisores e vendedores, capacitação de seus colaboradores, negociação com maiores clientes da empresa, coaching nos subordinados, análise de ações de mercado das concorrentes, forte conhecimento nas áreas de varejo, atacado e revendedores, auto-serviço, chopp, loja de conveniência e depósito de bebidas.

## FORMAÇÃO ACADÊMICA

### **SUPERIOR COMPLERO EM MARKETING - COMERCIAL**

FATEC

2008 a 2010

## CERTIFICAÇÕES/LICENÇAS

### **GESTÃO DE EMPRESAS**

Abri de 1999 a Dezembro de 2001

Líderes de projetos, coordenadores, encarregados, chefes, gerentes, diretores e presidentes, profissionais de vendas, especialmente de produtos tangíveis ou vendas técnicas, também aparecem na venda de idéias (intangíveis) e serviços, freqüentemente lideram o trabalho ou a organização da qual participam, consultores, palestrantes e autônomos de várias áreas.

## SEBRAE

## INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Tenho sólida experiência desenvolvida em cargos de gerência e supervisão, com atuação em empresas como AMBEV, Bebida Real, Grupo Schincariol distribuição e logística e De Plá lojas de varejo, e neste momento estou em busca de novos desafios. Acredito que tenho oferecido resultados bastante positivos para as organizações onde desempenhei papéis de gestão. Por esta razão, sinto-me qualificado para atender plenamente às exigências deste papel.