

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 SUPERVIÃO 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, Positivização 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 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, 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 COMPLETO EM MARKETING - COMERCIAL

FATEC

2008 a 2010

CERTIFICAÇÕES/LICENÇAS

GESTÃO DE EMPRESAS

Abril 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.