

K leber Souza

EM BUSCA DE RECOLOCAÇÃO/ÁREA COMERCIAL/VENDAS

b2b.vendas@hotmail.com

Resumo

* Atuação na área Comercial, com experiência em gerenciamento de equipes, planejamento de vendas, prospecção e fidelização de clientes, análise de indicadores do mercado consumidor e acompanhamento das atividades em campo. *Habilidade no atendimento aos clientes no pré e pós -vendas, esclarecimento e treinamento sobre produtos e resolução de problemas. *Experiência na análise das necessidades do cliente, identificação de novos mercados, elaboração e planos estratégicos e no estudo das empresas concorrentes. *Vivência na divulgação de ações promocionais, negociação de espaço publicitário, requisição de material de divulgação e envio de mala direta. *Responsável pela seleção, treinamento e desenvolvimento de novos colaboradores e bem como na integração junto à equipe. *Sucesso na fidelização de clientes e conquista de diversas premiações por alcance de resultados, Janeiro/ Outubro de 2011 no aumento de clientes novos e inativos sendo assim a conquista de uma página no Break Your Limits book 2011.(Wurth do Brasil Peças de Fixação Ltda) *Atuação na condução de reuniões e elaboração de relatórios e planilhas, auxiliando na definição de metas.

Experiência

Sócio Proprietário na B2B Representação Técnica Comercial Ltda

julho de 2013 - setembro de 2015 (2 anos 3 meses)

Representadas; *Unifort Fixação Automotiva- Betim-Mg (Distribuidora de peças Automotiva(linha Leve,Pesada e Moto) *Shinikoizza do Brasil- Santo Amaro-Sp(Produtos: Peças de fixação, Ferramentas Manuais e Pneumáticos, Máquinas e equipamentos. OR Capas-Curitiba-Pr(Capas protetoras para carros, motos, kart, estepes e bancos. Capa de proteção de alta qualidade. Madeiras de Lei- Sorocaba-Sp(Produtos; Madeiras, Portas, Batentes e Janelas)

SalesMan at na Wurth do Brasil Peças de Fixação Ltda

novembro de 2008 - julho de 2012 (3 anos 9 meses)

Fornecia Peças de Fixação, químicos e ferramentas para grandes empresas, tais como; Montadoras e Concessionárias, Auto mecânicas, Auto Postos, Auto eletricas entre outros na qual tinha como objetivo; vender, parcerias técnicas e treinamento comercial em equipamentos e produtos químicos juntamente ao produtivo dos concessionários e em eventos. *Habilidade na criação de soluções diferenciadas para crescimento e construção de novos cenários nas parcerias. *Responsável pelo acompanhamento das atividades dos concorrentes, objetivando recomendar alterações de objetivos, programas e políticas de vendas. *Sucesso na conquista de diversas premiações por alcance de resultados, sendo campeão Brasil por

Equipes e campeão consecutivo individualmente de Janeiro/Outubro de 2011 saindo no Break Your Limits 2011.

Vendedor, Gerente Trainee, Gerente na Casas Bahia

dezembro de 2005 - outubro de 2008 (2 anos 11 meses)

*Responsável por gerenciar equipe com foco em resultados e atingimentos de metas,Rotinas Administrativas de loja desde o controle de caixa,Elaboração de indicadores,Controle de estoque,Transferências;Solicitação de Material a Elaboração de plano de ação,Emissão de relatórios gerenciais e controle para atingimento dos resultados;Elaborar Relatórios para atingimento de metas e apresentar em comitê junto área comercial e Diretoria.

Vendedor na Lojas Marabráz

novembro de 2001 - fevereiro de 2003 (1 ano 4 meses)

Realizando atendimento a clientes, negociando preço, prazo, condições de pagamento e descontos da venda, orientando às especificações dos produtos . Acompanhamento de pedidos , qualidade dos produtos e prazo de entrega estabelecido. Atividades Complementares: Prospecção de novos Clientes,Pós Vendas, Layout.

Vendedor, Gerente Trainee, Gerente de Loja na Taurus Eletro Móveis Ltda

janeiro de 1996 - outubro de 1999 (3 anos 10 meses)

*Responsável por gerenciar equipe com foco em resultados e atingimentos de metas,Rotinas Administrativas de loja desde o controle do caixa,Elaboração de indicadores,Controle de estoque,Transferências;Solicitação de Material a Elaboração de plano de ação,Emissão de relatórios gerenciais e controle para atingimento dos resultados de qualidade;Elaborar Relatórios para atingimento de metas e apresentar em comitê junto área comercial e Diretoria.

Competências e especialidades

Research

Microsoft Office

Microsoft Excel

PowerPoint

Microsoft Word

Customer Service

Strategic Planning

Negotiation

Budgets

Public Speaking

Outlook

Negociação

Atendimento ao Cliente

Planejamento estratégico

Gestão

Microsoft PowerPoint
Planejamento empresarial
Liderança de equipe
Estratégia empresarial
Gestão de vendas
Vendas

Formação acadêmica

Centro Universitario UniSantanna

Comercio Exterior, Abrange diversas áreas de estudos, são elas: História, Política, Filosofia, Ética, Economia entre ou, 2011 - 2011

Centro Universitario Unisantanna

Contabilidade e Custos(técnico), 2011 - 2011

Interesses

Comercial/Vendas,Representante/vendas,Consultor/vendas,supervisão/vendas,gerencia/vendas

Idiomas

Português (Fluente ou nativo)

K leber Souza

EM BUSCA DE RECOLOCAÇÃO/ÁREA COMERCIAL/VENDAS

b2b.vendas@hotmail.com



[Entre em contato diretamente com K leber no LinkedIn](#)