

# Pablo de Paula Bravin

Av. Aristides Campos, 194 – Nova Brasília, Cachoeiro de Itapemirim – ES.

E- mail: pablodepaula\_b@hotmail.com.

Fones: (28) 3511-1470 / (28) 99915-7045.

Data de Nascimento: 09/03/1987.

Estado Civil: Solteiro.

## Objetivo/Cargo

A combinar.

## Formação Profissional

**Graduado em Administração**

**Graduando em Ciências Contábeis**

**Pós Graduado (MBA) em Gestão Estratégica de Pessoas**

**Pós Graduando Psicopedagogia**

## Qualificações Profissionais

Experiência de 3,5 anos em atendimento e recepção a clientes (atendimento telefônico, atendimento verbal), regime de caixa, caixa, cobrança, reposição de estoques.

Experiência de 4 anos na área de vendas: realizando abordagens e contatos com diversas pessoas no estado.

Experiência de 3 anos e dois meses com planejamento e controle de processos, manuseio e registro de notas fiscais e dactes, inserção e acompanhamento de dados no sistema Protheus (abertura de OS, geração de requisições, cadastro de clientes produtos, serviços, etc...), avaliação e interpretação de planilhas financeiras, dentre outras atividades.

## Experiência Profissional

**Empresa:** Original Restaurante e Lanchonete.

**Endereço:** Antonio Vieira, nº 01, Santo Antônio, Tel: (28) 3518-3075.

**Cargo:** Caixa.

**Funções Executadas:** Atendimento e recepção a clientes (atendimento telefônico, atendimento verbal), regime de caixa, caixa, cobrança, reposição de estoques.

**Período:** fevereiro de 2006 a julho de 2009.

**Importante:** neste período de julho de 2009 até janeiro de 2014, trabalhou como autônomo vendendo livros.

**Empresa:** Cooperativa de Laticínios Selita

**Endereço:** Av. Aristides Campos, nº 294, Campo da Leopoldina, Tel: (28) 2101-1111.

**Cargo:** Auxiliar de escritório

**Funções Executadas:** planejamento e controle de inúmeros processos, manuseio e registro de notas fiscais e dactes, inserção e acompanhamento de dados no sistema Protheus (abertura de OS, geração de requisições, cadastro de clientes produtos, serviços, etc...), avaliação e interpretação de planilhas financeiras, gestão de contratos, dentre outras atividades.

**Período:** janeiro de 2014 até a data atual.

## Cursos de Extensão

- ✓ Perícia contábil
- ✓ Estrutura das Demonstrações Contábeis
- ✓ Análise das Demonstrações Contábeis

- ✓ Contabilidade Gerencial.
- ✓ Contabilidade Pública
- ✓ Gerenciamento de Custos em Projetos
- ✓ Controles financeiros
- ✓ Técnicas de Vendas
- ✓ Pacote Office (Word, Excel, Power Point, etc.)
- ✓ Leadership - Estratégia
- ✓ Calculadora HP 12c

## Seminários

**Tema:** Reengenharia, Empreendedorismo e Bioética, TI Aplicada a Logística, A Inteligência como Fator Estratégico e Cenário de Alta Competitividade, Empreendedorismo e Inovação: Conhecimento e Educação, Colaboração Científica, Computação e Redes Sociais. Workshop Liderança, Inteligência em Vendas: Estratégias para Vender Melhor, Como usar Técnicas de Coach para ter mais Resultados.

## Workshops

- ✓ Inteligência em vendas
- ✓ Marketing de conteúdo
- ✓ Como construir grandes marcas
- ✓ Vendas 3.0
- ✓ Como construir um negócio de sucesso no varejo
- ✓ Inovação na prática
- ✓ Negociação
- ✓ Aprenda a atender melhor e turbe seu negócio
- ✓ Comunicação e criatividade para liderar melhor
- ✓ Guia do empreendedor: como criar um negócio de sucesso
- ✓ O pulo do gato empreendedor
- ✓ Liderança de alto impacto
- ✓ Um encontro com Peter Drucker
- ✓ Raimundos: artistas e homens de negócios
- ✓ Empregabilidade 4.0: sua carreira nos novos tempos
- ✓ Como realizar sonhos profissionais em momentos de crise
- ✓ Como enfrentar o estresse do dia a dia
- ✓ Habilidades essenciais para uma carreira de sucesso
- ✓ Comunicação pessoal para resultados de alto impacto
- ✓ Como otimizar seu tempo para produzir mais e melhor

- ✓ A arte de desenvolver pessoas
- ✓ Empreendedorismo na prática
- ✓ Comedy Thinking
- ✓ Educação financeira
- ✓ Aprenda a atender e turbine seu negócio

### Leve Global insights sobre Carreira

- ✓ Lições de Pelé: como administrar uma carreira de sucesso?
- ✓ A direção das pessoas: um enfoque estratégico
- ✓ Os futuros do emprego
- ✓ Fatores essenciais para a atitude empreendedora
- ✓ Como receber e dar feedback
- ✓ Empreendedores e investidores: o ponto de encontro
- ✓ Moda e artigos de luxo na era digital
- ✓ Marketing estratégico: chaves para fidelizar clientes
- ✓ Recompensas para o bom atendimento
- ✓ Compartilhar e não possuir
- ✓ A arte do possível
- ✓ 5 tendências de negócios para refletir em 2016
- ✓ Os desafios do vendedor do futuro

### Palestras

- ✓ Como internacionalizar uma empresa
- ✓ Como as marcas entram na cabeça das pessoas
- ✓ Como empreender com mais sucesso
- ✓ Atendimento: lições da Disney para encantar seu cliente
- ✓ As tendências para ganhar mais clientes
- ✓ Como vender na internet: um mergulho no mercado digital
- ✓ Empreendedorismo ninja
- ✓ Como aproveitar as oportunidades da crise
- ✓ Os desafios da educação para o século 21
- ✓ Porque você precisa ser mais criativo
- ✓ O que fazer depois da graduação?
- ✓ Uma conversa sobre carreira
- ✓ Falando de finanças
- ✓ Afinal, o que é marketing?
- ✓ Como fazer um plano de marketing para sua pequena empresa?
- ✓ Definindo sua estratégia de marketing
- ✓ Personal Branding: o poder da marca pessoal
- ✓ Personal Branding: você gerencia marca pessoal?
- ✓ Personal Branding: como ser autêntico em um mundo de iguais

- ✓ Personal Branding: 10 dúvidas que talvez você tenha sobre personal branding
- ✓ Math Point: apresentações para momentos decisivos
- ✓ Math Point: como superar o medo de falar em público
- ✓ Math Point: apresentações de resultados
- ✓ Math Point: como fazer uma apresentação para eventos e convenções

### Documentários Sobre Negócios

- ✓ Saindo do zero
- ✓ Empreendendo com capital próprio
- ✓ Colocando o time em campo
- ✓ A importância de saber vender
- ✓ As aparências enganam

### Curso Completo sobre Vendas

- ✓ Como criar uma equipe de vendas vencedora
- ✓ O argumento preço: como evitar descontos
- ✓ O fechamento da venda: como garantir sucesso
- ✓ Como conseguir clientes fiéis
- ✓ Como motivar equipes de vendas
- ✓ Como prospectar clientes
- ✓ Vendedor persistente ou chato?
- ✓ Não sei vender: como aprender?
- ✓ Follow up: o diferencial dos grandes vencedores
- ✓ 6 passos para um excelente método de follow up
- ✓ Porque vender valor?
- ✓ Definição e conceito de valor

### Palestras sobre Temas Específicos

- Crise no sistema hídrico
- Empreender: o empreendedor profissional e seus desafios
- Ética no ambiente de trabalho
- Os conflitos no Oriente médio e sua historicidade
- Mundo contemporâneo e o colapso na sociedade de consumo
- A sociedade em crise: valores e vida familiar
- Redes sociais e suas implicações na convivência em sociedade
- Os direitos humanos e suas implicações sociais
- Diversidade e preconceito
- Transtornos: consequências no processo de ensino-aprendizagem

- A educação de jovens e adultos
- O estatuto da criança e do adolescente
- Gestão de carreira e coaching
- Educação financeira
- O papel e as competências das políticas públicas municipais
- Estatuto do idoso
- Educação inclusiva
- Jovens em cumprimento de políticas socioeducativas
- Políticas públicas para a educação no Brasil

### **Referências Profissionais**

Jesus Cristo, Jim Collins, Peter Drucker, Michael Porter, Howard Gardner, Daniel Goleman, Philipp Frank, Benjamin Peirce, William Duane, Peter Galison, John Coates, Hebert Bloch, Thomas Kuhn, Yuan Lee, Flavio Augusto da Silva, Jeronimo Mendes, Tom Coelho, Gustavo Cerbasi, Aristóteles, Platão, Sócrates, Esteve Jobs, Victor Ambros, Arthur Jaffe, Alexandre Costa, Kiichiro Toyoda, Larry Page, Sergey Brin, Henri Nestlé, Ray Kroc, Asa Griggs, Sam Walton, Ronald Reagan, Charles Chaplin, Dale Carnegie.

### **Informações Adicionais**

- 2 livros publicados.
- 150 artigos publicados sobre administração, liderança e inteligência emocional.
- Participação em ebook sobre liderança com executivos conceituados e experientes do Brasil.

Cachoeiro de Itapemirim, 2017.