

ARILTON PEDROSO PEREIRA

Brasileiro, solteiro, 29 anos (30/10/1988).
Rua Cel. Aníbal Garcia Barão, 148 – CEP: 97050-140
Bairro: Menino Jesus, Santa Maria/RS
Celular: (55) 98122.9642 / Whatsapp (55) 99637.7103
E-mail: ariltonpedroso@hotmail.com
CNH: Categoria B



OBJETIVO

Área Comercial/Vendas.

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

- Atuação na coordenação e supervisão de equipe, responsável de negócios, venda consultiva, planejamento comercial, organização de processos, gestão de indicadores, definição de estratégias de marketing e vendas, seleção, treinamento e desenvolvimento de colaboradores.
- Habilidade no atendimento aos clientes com foco na análise das necessidades, além da vivência em atividades de vendas como prospecção, contato, sondagem, negociação, fechamento, pós-venda e gestão da carteira de clientes.
- Perfil analítico direcionado para resultados e motivado para novos desafios com habilidades para administrar múltiplas tarefas, bom relacionamento interpessoal, liderança, comunicação, colaboração, visão estratégica, negociação em vendas, inteligência emocional, tomada de decisão e solução de problemas.
- Atuação na condução de reuniões e elaboração de relatórios e planilhas, gestão de vendas, definição de metas e gestão de CRM.
- Profissional com desenvoltura para a realização de visitas de negócios com boa apresentação e argumentação, com experiência na elaboração, apresentação e fechamento de propostas e orçamentos comerciais.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- | | |
|---------------------|---|
| 2015 - atual | Cursando Bacharelado em Administração
Universidade Federal de Santa Maria – UFSM, Santa Maria/RS. |
| 2012 - 2014 | Superior incompleto - Bacharelado em Gestão Ambiental
Universidade Federal do Pampa - UNIPAMPA, São Gabriel/RS. |
| 2010 - 2012 | Curso Técnico em Contabilidade
Colégio Estadual Emílio Zuñeda, Alegrete/RS. |
| 2004 - 2007 | Curso Técnico em Agropecuária.
Instituto Federal Farroupilha, Alegrete/RS. |

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2015 - 2017 Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial – Santa Maria/RS

Cargo: Analista Comercial/Responsável de Negócios

Atividades: Gestão Vendas e Marketing, Venda Consultiva, Planejamento Comercial, definição de estratégias de marketing e vendas, condução de reuniões, treinamento e desenvolvimento de vendedores, organização e gestão de processos da unidade nos 27 municípios da área de abrangência. Planejamento, controle e execução de ações de comunicação e marketing para a prospecção, gerenciamento de carteiras, pós-venda e fidelização de clientes. Definição de metas de vendas, gestão de indicadores de vendas, elaboração de relatórios. Atendimentos corporativos elaborando orçamentos, realizando negociação e articulação com empresas privadas, prefeituras, forças armadas e demais órgãos públicos. Alinhamento e acompanhamento de projetos corporativos, participar de licitações, realizar faturamentos, precificação, análise de crédito, representar a empresa em eventos, garantir o cumprimento das exigências legais e demais procedimentos relativos à área de atuação, monitorar indicadores e analisar o desempenho dos demais processos sob a responsabilidade da função, auxiliar a Direção no planejamento orçamentário e executar outras atividades correlatas.

2012 - 2015 Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial – São Gabriel/RS

Cargo: Auxiliar Administrativo II/Vendas

Atividades: Responsável pelo Balcão de atendimento, Venda Ativa, Soluções Corporativas, relacionamento com o cliente e com entidades parceiras, empresários e demandantes de programas especiais, atendimento ao público, reuniões na abrangência, matrículas e diversas tarefas relacionadas aos programas especiais, aprendizagem/PSG e soldado cidadão do Exército, organizar materiais e documentos, orçamentos, compras, desempenhar tarefas de apoio ao setor administrativo, recursos humanos, financeiro, patrimônio e Direção.

2011 – 2012 Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial – Alegrete/RS

Cargo: Estagiário - Administrativo/Vendas

Atividades: Atendimento ao público, telemarketing, matricular e inscrever, preparar materiais e documentos para envio periódico, pesquisa de preço de materiais, prospectar novos clientes para os cursos planejados, vendas externas e desempenhar tarefas pertinentes ao setor administrativo.

2010 – 2011 Irmãos Prodócimo Comércio de Combustíveis Ltda – Alegrete/RS

Cargo: Aprendiz

Atividades: Realizar o abastecimento de automóveis, recebimentos em dinheiro, cheques e manuseio de máquinas de cartão de crédito e tarefas pertinentes a um frentista e serviços gerais.

2009 – 2010 Representante Comercial – Herb. Nutrição Ltda. Fronteira Oeste/RS

Atividades: Atendimento a clientes, vendas diretas no varejo e atacado, planejamento de ações de vendas, utilização de ferramentas de vendas e abordagem ao cliente, distribuição de panfletos, cartazes, pesquisas, treinamentos de vendas, apresentações de negócio. Orientação de novos distribuidores na representação comercial.

CURSOS DE FORMAÇÃO E APERFEIÇOAMENTO

- Gestão Estratégica com Foco em Resultados, SENAT, 50h, 2018;
- Desenvolvimento de Lideranças, SENAT, 30h, 2018;
- Gestão de Estoques e Armazenagem, SENAT, 30h, 2018;
- Gestão de Marketing, SENAT, 30h, 2018;
- Gestão de Projetos, SENAT, 30h, 2018;
- Gestão de Conflitos, SENAT, 40h, 2018;
- Logística Integrada, SENAT, 20h, 2018;
- Compras, Processamento de Pedidos e Controle de Estoques, SENAT, 35h, 2018;
- Representante Comercial, ITEB, 160h, 2017;
- Regulamentação da Lei de Acesso à Informação nos Municípios, ENAP, 20h, 2016;
- AutoCAD 2D, SENAC, 48h, 2015;
- Inglês Básico I e II, SENAC, 108h, 2014;
- Dicção, Desinibição e Oratória, SENAC - 20h, 2011;
- Aprendizagem Comercial em Serviços Administrativos, SENAC, 800h, 2011;
- Aprender a Empreender Boas Vendas - SEBRAE – 24h, 2009;
- Operador de Supermercado – SENAC, 160h, 2008.

Participações no Programa de Desenvolvimento de Lideranças em Porto Alegre/RS

- Gestão de Pessoas em Vendas e Desenvolvimento de Competências, SENAC, 32h, 2017;
- Gestão de Indicadores e Planejamento de Vendas, SENAC, 16h, 2017;
- Recrutamento, Seleção e Feedback e Desligamento, SENAC, 16h, 2016;
- Gestão de Vendas e Gestão de Conflitos, SENAC, 32h, 2016;
- Liderança para a Convivência Produtiva e Ética, SENAC, 8h, 2015;
- Gestão de Vendas e Marketing para Líderes, SENAC, 16h, 2015.

Qualificações complementares:

Administração do tempo (4h), Agilidade e Gentileza (4h), Condução de reuniões eficazes (4h), Direção defensiva (4h), Gestão de Redes Sociais (4h), Gestão de Marketing (20h), Vendas e Soluções Corporativas (8h), Modelo de Excelência em Gestão (16h), ISO 9001:2008 (8h), Qualidade no tratamento de falhas (8h), Sustentabilidade (8h), Inovação (8h), Programa Venda Ativa (8h), CRM - Customer Relationship Management (8h), Processos de compras e de contratações de serviços (8h), Gestão da Inadimplência (4h), Gestão e Fiscalização de Contratos Administrativos (8h), Programa de Sensibilização para inclusão (6h), Recrutamento e Seleção de Pessoal (8h).

CONHECIMENTOS E HABILIDADES EM PROGRAMAS

Pacote Office (Word Avançado, Excel Avançado e Power Point Intermediário), Software CRM – Gestão do Relacionamento com o Cliente, S.A – Strategic Adviser, AutoCAD 2D, ERP e Software Domínio Contábil.