

Marcelo de Moura Moraes

OBJETIVO

Área Comercial / Vendas / Vendas Regional-Brasil

HABILIDADES

Responsável por contatar, visitar e entrevistar clientes, pela negociação do preço do produto ou serviço, negociação do prazo, das condições de pagamento e dos descontos da pós-venda; demonstrar os produtos, avaliar o perfil dos clientes e fechar contratos de vendas, orientar, informar e visitar clientes na pós-venda, analisar os dados do público-alvo, para elaborar assim uma estratégia de vendas, organizar uma agenda de principais clientes, organizar pedidos negociar prazos e condições de pagamentos, além de possíveis descontos ou pacotes promocionais que podem ser oferecidos, organizar as datas de entrega ou retirada dos produtos ou de instalação de serviços, dependendo de cada caso.

Grande capacidade de se comunicar com as pessoas, paciência, responsabilidade, honestidade, simpatia, flexibilidade, agilidade, raciocínio rápido, capacidade de comunicação e visão de projeto.

Atuo na área comercial, com supervisão (âmbito nacional) desde o ano de 1.999. Conhecimento em 11 Estados.

Formador e líder de equipe comercial externa.

EXPERIÊNCIA EM VENDAS

MINERAÇÃO ITAPEVA LTDA – SUPERVISOR DE VENDAS

Fevereiro de 2.007 até a início de 2020

SILICATE INDUSTRIA E COMERCIO – SUPERVISOR DE VENDAS

Agosto de 1.997 a 11 de agosto de 2006

PREFEITURA MUNICIPAL DE ITAPEVA – DEP. JURÍDICO E DIR. DE FISC. E TRIBUTOS.

Setembro de 1.986 a agosto de 1997

FORMAÇÃO

Ensino médio completo

Curso de Direito até o 4º Semestre – não concluído

CONTATOS

Conhecimento de toda região.

Conhecimento amplo do Mercado.

Conhecimento junto a proprietários e funcionários dos estabelecimentos.

Contatos de clientes em vários segmentos

COMUNICAÇÃO

- Fácil relacionamento com clientes e representantes.
- Defendo direto relacionamento gerência – equipe de vendas
- Facilidade em falar em público
- Palestrante: aprox. 100 palestras voltadas a proprietários e vendedores lojistas na área de construção civil, pedreiros e construtores, associação de engenheiros e arquitetos entre outras. Grupos de 30 até 400 pessoas.
- Formador e líder de equipe comercial externa.