

Allan Clayton da Cruz Batista

Brasileiro, Solteiro, Nascido em 19/10/1981

Av. Aliomar Baleeiro nº 12315 – Mussurunga Salvador –Ba CEP: 41.490- 200

Tel.: (71) 99196-8455 Email: allanclayton2009@gmail.com

Objetivo:

Atuar na área Comercial ou Administrativa

Escolaridade:

Ensino Superior Completo: Formado em Marketing 2010.2 Faculdade: Estácio/FIB

Cursos Aperfeiçoamento Profissional:

Informática	Telemarketing
Atendimento com Qualidade: Foco no Cliente	Técnicas de Vendas
Como Vender mais e melhor	Rotinas Administrativas
Montagem e Organização de Eventos	Habilitação A/B

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Empresa: Qualicorp Consultoria e Corretora de Seguros S.A

Cargo: Consultor de vendas

Atividades: Realizar venda presencial e remota de produtos de Planos de Saúde e Odontológicos comercializados pela empresa, Realização de atendimento via e-mail e telefônico, Ouvir as necessidades dos clientes e informar corretamente os benefícios das opções detectadas às suas necessidades, Realizar tratativas via e-mail, Whatsapp, ativo e receptivo de voz, Fidelização de Clientes que desejam cancelar o plano por diversos motivos, Atender o cliente e sanar suas dúvidas e solicitações, Respostas e controles de e-mails, Preenchimento de propostas, Recepção e análise de documentos e Gerenciamento de leads.

Período: Setembro/2020 a Março/2021

Empresa: Clínica Master Medical Group Salvador Ltda

Cargo: Consultor Comercial

Atividades: Vendas internas dos Tratamentos oferecidos pela clínica, fechamentos de contratos, Acompanhamento de todas as etapas de pós-vendas, suporte ao corpo médico e administrativo, levar informações relevantes dos pacientes para Diretoria com objetivo de munir o planejamento estratégico da empresa.

Período: Novembro/2018 a Julho /2020

Empresa: Walmart Brasil Ltda (Sam'S Club)

Cargo: Representante de Novos Negócios

Atividades: Prospecção, ativação e positivação carteira de clientes Pessoa- Jurídica, agendamento, mapeamento de visitas por ruas/bairros/empresas, apresentação e recepção ao novo cliente em eventos realizado pela empresa, atendimento, suporte e relacionamento pós- venda

Período: Outubro/2017 a Julho 2018

Empresa: Odonto System Planos Odontológicos Ltda

Cargo: Assistente de Relacionamento

Atividades: Gerenciamento da Carteira de Clientes Parceiros (Pessoa Jurídica), assegurar o crescimento e permanência do contrato corporativo, estreitar o relacionamento com empresas e clientes com ligações sempre que for necessário, organizar ações promocionais nas empresas, realizar novas entradas de usuários e dependentes, acompanhamento da inadimplência, monitorar, reduzir e reter os cancelamentos dos planos.

Período: Outubro/2012 A Junho/2017

Empresa: Odonto System Planos Odontológicos Ltda

Cargo: Promotor de Vendas Externo

Atividades: Vendas de serviço de plano odontológico para clientes servidores públicos, agendamento de visitas, suporte e relacionamento pós-venda.

Período: Agosto/2011 a Outubro/2012

Empresa: APSA (Adm. Predial e Negócios Imobiliários S/A)

Cargo: Agente Comercial de Captação

Atividades: Prospecção de clientes, agendamento de visitas, avaliação das ações de compra, venda e locação de imóveis

Período: Maio/2010 a Março/2011

Empresa: SM Distribuidora Ltda. (M.Dias Branco, Nívea e Cera Jonshon)

Cargo: Promotor de Vendas externo

Atividades: Vendas, Reposição de produtos, Precificação, exposição de display e layout.

Período: Fevereiro/2009 a Março/2010

Empresa: Laser Eletro-Magazine Ltda

Cargo: Vendedor Interno

Atividades: Vendas de móveis e eletroeletrônicos, Precificação dos Produtos, arrumação das sessões e layout.

Período: Março/2008 a Fevereiro/2009

