

Renan Nascimento de Souza

Brasileiro, solteiro, 30 anos

Rua Rodrigues Dórea, nº 250, apto. 302, Ed. Pacífico, Cond. Serra do Mar

Armação – Salvador – BA CEP: 41750-030

Telefone: (71) 2132-8225 / Celular: (71) 99377-0950

E-mail: renan_rns@hotmail.com.br ou secret.renan@gmail.com

OBJETIVO

Agregar conhecimentos e valores pró-ativos, ser um profissional bem sucedido, procurando adequar-me em áreas que estejam direcionadas para o mercado atual, onde as minhas qualidades e habilidades impulsionem os resultados da organização.

FORMAÇÃO

- Graduado Gestão Comercial. Faculdade Unijorge.
- Graduado em Inglês.
- Graduado em Design Gráfico e Web Design.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- **2011-2014 – Spall Suporte e Comércio LTDA**

Cargo: Gerente de Produto.

Principais atividades: Controle da importação de produtos de informática, análise e estudo de mercado como representante da marca ZOTAC no Brasil.

- **2015-2016 – Kordsa Brasil S.A**

Cargo: Estagiário de Qualidade.

Principais atividades: Controle e acompanhamento de auditorias internas e externas, projetos SIX SIGMA, RNCs, eficácia das ações e procedimentos da empresa. Melhoria contínua do sistema de qualidade.

- **2016- Atualmente – Handytech Informática e Eletrônica LTDA**

Cargo: Analista de Compras e Gerente de Negócios

Principais atividades:

1. Realizar compras de materiais, suprimentos. Negociar com os fornecedores, visando as melhores condições de preços, qualidade, prazos de pagamento e entrega. Desenvolver e acompanhar relatórios para análise da performance de fornecedores, manter os membros da equipe de vendas organizados e focados no projeto e nos objetivos estipulados pela empresa, assim como apresentar relatórios para a Diretoria.
2. Planejar vendas, distribuir cotas e ou metas mensais de venda, definir áreas geográficas de atuação da equipe, programar agenda dos RCAs, sugerir incremento de produtos, predeterminar funções da equipe no local de trabalho, promover reuniões periódicas com a equipe, direcionar produtos e ou serviços para mercados específicos, enviar mala-direta aos futuros integradores, dimensionar ação futura de vendas da equipe, analisar resultados da equipe, apresentar à Diretoria as metas atingidas pela equipe, avaliar desempenho da equipe com o superior.
3. Orientar a equipe para otimizar tempo e recursos de trabalho, supervisionar a

freqüência da equipe, motivar a equipe para melhoria no atendimento ao cliente e consumidor, reciclar equipe de trabalho, analisar relatórios da equipe, incentivar a qualidade do atendimento ao integrador, realocar funcionários, solicitar aplicação de advertências disciplinares.

4. Coletar indicadores do mercado consumidor, ler publicações especializadas da área, analisar ações das empresas concorrentes, analisar as necessidades do integrador, filtrar informações do integrador para melhorar serviços, identificar novos mercados consumidores, elaborar planos estratégicos para introdução de novos produtos, participar de feiras relacionadas à área, participar de licitações de órgãos públicos.
5. Divulgar ações promocionais aos funcionários, priorizar faturamento de pedidos para integradores especiais.
6. Contatar a financeiro e diretoria para problemas de créditos, contatar o setor de logística para programação de entrega, acompanhar entrega do produto junto à expedição.
7. Atender clientes (pré e pós-venda), demonstrar produtos e ou serviços, esclarecer dúvidas sobre a venda do produto, informar aos integradores que os consultores de vendas darão o suporte necessário, acompanhar cadastramento do integrador, contratar espaço para expor produtos, criar ações promocionais aos integradores, acompanhar tempo e qualidade da execução do serviço, resolver problemas de entrega de produtos.
8. Solicitar novos funcionários à administração, indicar candidatos às vagas existentes, opinar sobre currículos de candidatos, entrevistar candidatos, integrar novos funcionários à equipe, treinar novos funcionários.
9. Gerenciar ações de vendas, observar dificuldades que possam ter perdas de vendas devido a outro setores, Treinar integradores sobre produtos e uso do site para gerar pedidos com autonomia.

QUALIFICAÇÕES E ATIVIDADES COMPLEMENTARES

- Inglês – Fluente (CNA Advanced Course, 7 anos, conclusão em 2005).
- Certificado PDCA
- Conhecimento da Norma ISO9001 de Qualidade
- Excel Avançado