***Dados Pessoais***

Rua Sargento Geraldo Santana N: 1100 Bl: 24 Apto 31 Brasileiro. 42 anos, solteiro

Jd. Marajoara - São Paulo - S.P

##### CEP 04674-225 11/04/1978

 (11) 2614-5363 (residencial) / (11) 9.8995-8710 (celular e Whatsapp) email:lsfetter@yahoo.com.br

***Objetivo***

**área comercial**

# FORMAÇÃO ACADÊMICA

### **Universidade Paulista (UNIP) –** Administração de Empresas - Duração do curso 5 anos (conclusão: 2003)

### **Faculdade Estácio De Sá –** Gestão Comercial – Duração : 2 anos (2015 – 2017)

# IDIOMAS

Inglês avançado

Espanhol Intermediário

### **CURSOS E ESPECIALIZAÇÕES**

* Curso de Relacionamento Com Clientes – CITROEN (2008).
* Curso de Táticas De Vendas Corporativas – NISSAN (2009)
* Certified SCRP Sales Consultant Reccognition Program – KIA MOTORS.
* (2011 - 2013)
* SVT TOYOTA – Todos módulos (2013) –Atendimento, Produtos e Conhecimentos técnicos (2013 - 2014)
* CET`s CITROEN – TODOS MÓDULOS – Atendimento, Produtos e Conhecimentos (2014)
* WEB & OFFICE – AVANÇADOS
* Curso Introdução a administração estratégica – FGV
* Curso Bases Conceituais de modelos de gestão – FGV
* Criação e execução de estratégia – FGV
* Curso Introdução ao tema de liderança – FGV
* Curso Marketing e Vendas - FGV

### **RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES**

Dez anos de experiência no ramo de varejo e atacado, sempre em empresas de grande porte na área de comercial com ênfase no fluxo dos pedidos e relatórios de desempenhos, curva ABC dos produtos, e negociação com grandes clientes.

Dois anos de experiência em distribuidores multinacionais, na área administrativo financeira, incluindo Compras, Crédito, Cobrança e Contas a Pagar.

Abertura de novas frentes de negócio, sugerindo alternativas as políticas comerciais vigentes, segmentando por nichos de forma a identificar áreas pouco exploradas pela empresa, aumentando as vendas em 16%.

Busquei alternativas via Web Motors para reversão de somente vendas, para trocas, incrementando em 10% a taxa conversão de negócios para empresa.

**EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

#### **ENIWINE VINHOS – Consultor de vendas**

**Período - Maio de 2019 á Março de 2020**

* Atendimento a clientes pré-selecionados conforme perfil visado pela empresa; ligações e visitas internas e externas;
* Demonstração detalhada do produto;
* Negociação com cliente, objetivando vender os produtos de acordo com a necessidade do cliente.

#### **Pure resorts empreendimentos – Consultor de vendas**

**Período - Janeiro de 2017 á Junho de 2018**

* Atendimento a clientes pré-selecionados conforme perfil visado pela empresa;
* Demonstração detalhada do portfólio;
* Negociação com cliente, objetivando vender os produtos de acordo com a necessidade do cliente.

#### **Grupo shc -Citroen -tgv – supervisor de vendas**

**Período -Janeiro de 2014 á Dezembro de 2016**

* Definição da política comercial: Preços, prazos, descontos e promoções;
* Definição das metas de vendas por produto, cliente e vendedores com base no histórico da empresa por região, cliente e tipo de produto .(As metas por produto são baseadas nas quantidades estipuladas no budget. As metas por clientes são elaboradas através da rotina do sistema gerencial de vendas. As metas por representantes são feitas por produtos e preparadas com base nos percentuais individuais.

Negociação com o cliente, visando à obtenção do pedido aplicando a política comercial.

* Emissão de relatórios de desempenho de vendas para análise gerencial.

#### **grupo grandbrasil – toyota – Grand Motors – Consultor de VENDAS**

**Período -Junho de 2013 à Janeiro de 2014**

* Transação com clientes, visando obtenção do pedido conforme política comercial.
* Tratativas com fornecedores, buscando sempre as melhores condições comerciais.
* Acompanhamento de todo processo da venda

#### **Grupo autostar Bmw,land rover, chrysler, jeep, kia – consultor de vendas**

**Período -Junho de 2011 à Junho de 2013**

* Comercializar com clientes, apontando obtenção do pedido conforme política comercial.

Tratativas com fornecedores, buscando sempre as melhores condições comerciais.

* Acompanhamento de todo processo da venda.

#### **Grupo sp japan – honda – consultor de vendas**

**Período - Dezembro de 2009 à Junho de 2011**

* Vendas para consumidor
* Prospecção de novos clientes visando empresas (PJ)

#### **Grupo shc –Citroen tgv- consultor de vendas**

**Período - Janeiro de 2007 á Novembro de 2009**

* Supervisão do fluxo de pedidos e de todas as atividades correlacionadas ao pedido, tais como liberação conforme política comercial, entrega dos pedidos, troca, devolução e possíveis extravios.
* Elaboração de relatórios de vendas por vendedor, curva dos produtos, e regiões de vendas.
* Negociação com fornecedores, buscando sempre as melhores condições comerciais.

.