FABRÍCIO FARIAS.

Endereço: Rua Apolinário Porto Alegre,528 - Imbé/RS.

Cep: 95625000

***Obs.: em transferencia para Santa Catarina***

Celular: 51. 98179-4237

E-mail: [fabriciovivianevd3@gmail.com](mailto:fabriciovivianevd3@gmail.com)

OBJETIVO: Atuar diretamente na área de vendas, onde eu possa desenvolver meu trabalho possibilitando crescimento qualitativo e quantitativo tanto pra mim quanto para a empresa.

HABILIDADES E CONHECIMENTOS:

Minha principal área de atuação atualmente é segmento de bebidas com a Filler Bebidas e Águas Minerais Sarandi, com conhecimento em todo litoral Norte, assim como os clientes da base e Autoatendimentos.

No segmento automotivo, atuamos com: lubrificantes, filtros, aditivos, pneus e demais itens do segmento.

Tenho habilidade com ferramentas de informática como Word, Excel e Power Point. Sou uma pessoa proativa e comunicativa e tenho facilidade de adaptação a novos desafios. Tenho

disponibilidade para mudança de cidade ou estado; não fumante; carteira de habilitação categoria B.

EXPERIÊNCIA:

De 19/12/2022 01/11/2023

Supervisor de Vendas, Filler Bebidas e Alimentos Ltda–

* Vendedor: venda de Bebidas em geral e prospecção de clientes;
* Supervisor de Vendas: gestão de equipes e resultados, abertura de metas, incentivo de vendas, acompanhamento em rota diária dos vendedores;

De 18/01/2019 à 18/12/2022

Supervisor de Vendas, Águas Minerais Sarandi –

* Vendedor: venda de Bebidas em geral e prospecção de clientes;
* Supervisor de Vendas: gestão de equipes e resultados, abertura de metas, incentivo de vendas, acompanhamento em rota diária dos vendedores;

De 05/08/2015-Até 24/07/2019:

Gerente de Vendas, PEDRO MUFFATO & CIA LTDA –

* Acompanhamento direto junto à equipe de vendas (12 vendedores) no estado do Rio Grande do Sul. Coordenação do trabalho dos vendedores delegando funções, atribuições, cobrança de resultados e avaliação do desempenho, detectando necessidades de treinamento e

capacitação profissional da equipe. Administrar recursos materiais e financeiros do departamento.

De 01/12/2005-Até 15/06/2015:

Gerente de Vendas (último cargo), FILTRALUB COM. DE FILTROS E LUBRIFICANTES LTDA –

* Vendedor: venda de lubrificantes e produtos automotivos e prospecção de clientes;
* Supervisor de Vendas: gestão de equipes e resultados, abertura de metas, incentivo de vendas, acompanhamento em rota diária dos vendedores;
* Gerente de Vendas: gerenciar atividades relacionadas às vendas planejando, organizando e controlando os programas e suas execuções. Avaliar resultados, segundo política específica para assegurar a venda dos produtos nas condições dos resultados previstos.
* Gerente de Vendas: gerenciar atividades relacionadas às vendas planejando, organizando e controlando os programas e suas execuções. Avaliar resultados, segundo política específica para assegurar a venda dos produtos nas condições dos resultados previstos.

FORMAÇÃO:

Tecnólogo em Processos Gerenciais EaD, Unopar – Em andamento.

CURSOS:

* Castrol Move ON - CASTROL (setembro/ 2011).
* Castrol Academy - CASTROL (março / 2015).
* Curso de Tecnologia em Sistema de Filtragem - MANN FILTER (abril/ 2006) - Flávio Sureita Neto.
* Formação para atendimento de sub-revendedores Pneus para carros de passeio - MICHELIN TC (dezembro/ 2009)- Matheus P.
* Formação para atendimento de sub-revendedores Pneus de Moto - MICHELIN 2 Rodas (dezembro/ 2009)- Fernando Soares dos S.
* Liderança Assertiva – Coaching Consultoria em Psicologia (julho/ 2013)- Kelen Pompermaier Kertesz.
* Gerenciando Negócios: liderança; coaching; superação pessoal; entrevistas de pessoal por competências e objetivos (junho/ 2016) - Enrique Machado.