

Marcelo Cruz

E-mail

mscengenhariaenegocios@hotmail.com

Endereço

Rua Joaquim Esperidião Qd 2V, nº 115, Vila Santa Maria de Nazareth, Anápolis-GO

Telefone

(62) 9 9504-9869 e (62) 9 8202-2190

Formação

Administração de Empresas com ênfase em Marketing

Faculdade Latino Americana (Faculdades Anhanguera)

Concluído em 2007

Engenharia Civil

Universidade Evangélica de Goiás, Anápolis

Concluído em 2018

Idioma

Inglês

Nível Atual: Intermediário

Experiência

Engenheiro civil

Engenheiro Civil Autônomo, Anápolis

2018- Atualmente

- Engenheiro Civil, especialista em obras residenciais, atuando em projetos e execuções de obras, atuando também em gerenciamento de equipe, canteiro de obras.
- Assessoria na modalidade de financiamento de aquisição de terreno e construção de imóveis.
- Assessoria e consultoria para novos contrutores afim de identificar as melhores oportunidades e precificação de imóveis por região.
- Realização de pesquisa direcionada ao mercado local, finalizando e apresentando os relatórios, buscando captar informações importantes para o desenvolvimento de novos projetos.
- Perícias de patologias em concreto.
- Mapeamento de áreas por imagens aéreas (Drone)
- Execução de tarefas diversas, valorizando a comunicação e a transparência a fim de entregar um serviço de excelência.
- Prestação de atendimento personalizado ao cliente, atuando de forma a promover os serviços oferecidos, apresentando as opções mais adequadas a cada perfil.

- Negociação com fornecedores e clientes a fim de determinar os melhores preços, condições de pagamento e prazos de entrega dos produtos, de forma a garantir a lucratividade e a satisfação com o serviço.
- Comunicação presencial e on-line com clientes para divulgação de serviços, contribuindo para o crescimento dos negócios.

Corretor de Imóveis

Corretor de Imóveis Autônomo,

2012- Atualmente

- Atendimento completo ao cliente, apresentando os imóveis de forma presencial, por telefone ou chamada de vídeo, buscando a melhor negociação a fim de garantir as vendas e o alcance das metas.
- Responsável por criar e manter bons relacionamentos com parceiros, captando oportunidades sempre que possível e mantendo a comunicação constante com diferentes grupos da região.
- Negociação de termos dos contratos de compra e venda de imóveis, elaborando propostas para a assinatura em tempo hábil, buscando soluções vantajosas para ambas as partes.
- Responsável pelo atendimento ao cliente por meio de plataformas on-line, incluindo prospecção e coleta de dados para contatos futuros, demonstrando simpatia e respeito.
- Inspeção de terrenos, prédios e equipamentos a fim de identificar problemas de manutenção e solicitar o reparo imediato.
- Acompanhamento de clientes em visitas virtuais e presenciais, de posse dos documentos e informações gerais da propriedade.
- Verificação da conformidade das propriedades com as regulamentações municipais, estaduais e federais.
- Auxílio em processos de financiamento imobiliário e avaliação de valores de propriedades.

Gerente comercial

Imobiliária Oliveira Borges, Anápolis

Período 2018 a 2020

- Gerenciamento dos resultados da equipe, realizando reuniões periódicas para solução dos entraves para o alcance das metas.
- Gestão da equipe de vendas, incluindo acompanhamento das metas e objetivos preestabelecidos.
- Acompanhamento constante dos dados lançados pela equipe de vendas no CRM, a fim de identificar situações que necessitassem de atuação rápida para garantir a satisfação do cliente.
- Realização de vendas consultivas e treinamento de vendedores, de forma a desenvolver uma cultura de priorização das necessidades do comprador.
- Identificação de oportunidades de novos nichos de atuação ou melhoria dos produtos a fim de aumentar a parcela de mercado.
- Participação no planejamento estratégico, contribuindo com a análise SWOT e benchmarking para a proposição de ações com foco no alcance das metas.

- Gerenciamento do pós-venda, garantindo a melhor experiência ao cliente e fidelizando a carteira atual, promovendo o crescimento sustentável da área comercial.
- Supervisão do processo de criação de materias de marketing, como imagens, vídeos e e-mails promocionais.
- Criação de listas de clientes em potencial e de concorrentes com base nos mercados regionais, visando a expansão comercial.
- Criação e melhoria de estratégias de marketing com base nas metas da empresa, especificações de produtos, tendências do mercado e fatores orçamentários.
- Alinhamento de expectativas e feedbacks diários com o time de vendas, modificando estratégias para obter melhores resultados e garantindo melhorias nas abordagens, de forma a manter a dinâmica necessária para elevar as vendas e a moral da equipe.

Assistente de vendas

MCR Consultoria e Desenvolvimento para Shopping Centers, Anápolis

Período 2008 à 2010

- Atuação direta na prospecção de clientes, incluindo contatos telefônicos e digitais e visitas presenciais, de forma a garantir a efetivação da venda através de estratégias de negociação eficientes e do treinamento correto dos vendedores.
- Criação de relacionamentos estratégicos com fornecedores, agências de propaganda e parceiros líderes do segmento.
- Formação do mix de lojas do shopping
- Prospecção de franquias e lojas âncoras para shopping
- Prospecção de investidores e empresários locais para o shopping

Habilidades

- Conhecimentos em marketing digital e uso de redes sociais
- Flexibilidade e capacidade de negociação
- Capacidade de planejamento e organização para o cumprimento de prazos
- Conhecimentos em técnicas de venda e atendimento ao cliente
- Familiaridade com os sistemas, softwares e ferramentas da área

Softwares e Tecnologias

- Microsoft Excel Avançado
- Microsoft Word
- AutoQi Eberick V8
- Qilbuidr 2022
- Autodesk Autocad
- Autodesk Revit 2020
- Microsoft MS Project

Cursos

- Cadastramento de Áreas Rurais (CAR)
- Curso de GPS Básico e Avançado
- Mapeamento de Áreas Rurais e Urbanas Utilizando Drones
- Pilotagem de Vant (Drones)