



Felipe Zeferino Mendes

Representante Comercial

Rua Tibúrcio de Freitas 149 - Casa A - Itajaí , SC -
88305250 Brasil
felipezmendes180@gmail.com
47 99148-2725
Idade: 36 anos

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

BROKER MAIS NESTLÉ

Bauru sp

Vendedor

01/2020 - 02/2022

Atendia uma pauta com 160 clientes, eles sendo trad, canal 1 a 4 e 5+ checkout's, vendia produtos Nestle, Garoto e Purina

- Ajudava o cliente a encontrar o produto que solucione suas necessidades para seu ponto de venda e montando estratégias para vender melhor e auxiliando a prática de preços. Organizava prateleiras e supervisionava prazo de validade. Realizava ações no ponto de venda com produtos de merchandising para melhor visualização do cliente.

POLISHOP

Bauru sp

Gerente Comercial

05/2013 - 06/2019

Polishop - Vendedor Ano 2013

- Atendimento ao cliente, buscar atingir a meta estipulada pela empresa e Gestor da loja, cuidar da limpeza e organização do setor, ajudar a organizar a loja e repor produtos que chega da base central entre outros.

- Polishop - Sub-Gerente Ano 2014 / 2015 Atuava auxiliando o Gerente da loja em busca de atingir as metas estipuladas pela empresa e pelo supervisor regional, as metas de vendas monetária da loja, vendas de serviços (Garantia estendia e seguro contra acidente do produto), venda de produtos focos da empresa, analise de resultados da equipe e da loja (Ticket médio, numero de pedidos, conversão de vendas x serviços, crescimento sobre os mês e ano anterior, entre outros), criar ações motivacionais junto a equipe para atingir os objetivos da loja, cuidar do estoque da loja para inventários (rotativa diária, recepção e transferências de mercadoria loja), ajudar a cuidar do layout da loja (organizar para campanhas sazonais, limpeza e manutenção da mesma, se esta conforme os padrões da empresa).

REALTA ALIMENTOS

Itajaí sc

Representante Comercial

04/2022 - 11/2023

Responsável pelo setor de vendas no varejo, prospecção de novos clientes, novas rotas, gerenciamento de contas, recebimentos, inadimplência e logística. Realizava a elaboração e acompanhamento de relatórios de desempenho diários e semanais. Atendia uma carteira com 236 clientes sendo na região de Itajaí, Barra velha, Balneário Piçarras, Penha e Navegantes. Vendia produtos de panificação para indústrias, padarias, Mercados, pizzarias, restaurantes e distribuições sendo as marcas: Piracanjuba, Coamo, Amafil, Qualicoco, Malibru, Vabene, icofort, Daus, Áurea e Bom Princípio.

OBJETIVO

Atuar com vendas ativas. Acredito que meus conhecimentos e habilidades com atendimento ao cliente, negociação e prospecção, podem contribuir com equipes de trabalho para o alcance dos objetivos da empresa. Estratégias de vendas alinhadas ao cumprimento das metas.

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

Profissional com 4 anos de experiência atuando no setor alimentício, nas áreas de negócios e desenvolvimento de canais de vendas. Apaixonado e orientado por resultados, com forte capacidade de identificar, cultivar e manter relacionamentos estratégicos para atingir as metas e os objetivos da empresa.

COMPETÊNCIAS

Compromisso com resultados

REFERÊNCIAS

Adriano
BROKER MAIS NESTLÉ Supervisor
14 99753- 2682

Marcio
Realta Alimentos Supervisor
49 99184-2849

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Graduação em Ed Física

12/2012 - 12/2016

Fib Bauru