



Luciano Brighenti Ramos

Brasileiro, Casado, 43 anos

Rua, Antônio José Cuco, Número 500 Cordeiros – Itajaí – SC

Telefone: (47) 99991 4093 / E-mail: ultimatechapeco@gmail.com

OBJETIVO;

SUPERVISOR DE VENDAS –
REPRESENTANTE COMERCIAL

FORMAÇÃO

- **Gestão Comercial** – Cursando
- Pós - Graduado gerenciamento de projetos – 01 ano

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- **1994 – 1995 - Olaria Palmital – Chapecó -SC**
- **1995 – 1996 – Esporte Espetacular – Chapecó –SC**
- **1996 – 1997 – Reunidas Transporte – Chapecó - SC**
- **1997 -2005 – Allus Distribuidora – Maringá –PR**
- **2006 – 2007 – Irmaos Sperandio Concessionária Ford – Chapecó – SC**
- **2007 – 2019 – Ultimate tecnologia ltda – Chapecó - SC**
- **13-02 - 2020 - Grupo Catarinense de Rádios Atual**
- **01-11-2023 – Central de Alimentos – Atualmente**

- **Olaria Palmital - 1994 – 1995**



Cargo: Auxiliar de produção

Principais atividades: produzir tijolos; telhas e derivados

- **Esporte Espetacular - 1995 – 1996**

Cargo: Atendimento ao público – auxiliar estampania

Principais atividades: Vendas – Produção de estampa em uniformes esportivos.

- **Reunidas Transporte - 1996 – 1997**

Cargo: Cobrador

Principais atividades: Cobrar passagem de fluxos de pessoas ônibus intermunicipal, organizar e fiscalizar as operações do ônibus e outros veículos de transporte coletivo como, condições de operação dos veículos, cumprimento dos horários, preencher relatórios, preparar escalas de operadores, examinar as condições do veículo, atendendo e sanando as dúvidas dos usuários, em alguns casos agir na solução de ocorrências, paciência e habilidade com cálculos rápidos sistema de transporte.

- **Allus Distribuidora - 1997 -2005**

Cargo: Vendedor – Chefe de Equipe

Principais atividades: Gerenciar as estratégias de vendas, participar do planejamento anual e avaliar as melhores práticas do mercado bem como região de atuação, com o objetivo de cumprir metas e desenvolver novos negócios.

Acompanhar o desempenho da equipe e indicadores de vendas, conduzir no dia a dia os processos traçados pelo gerente, responsável pela motivação e treinamento da equipe como forma de garantir os resultados, acompanhar as vendas, os pedidos dos clientes e identificar suas necessidades, para definir a melhor forma de atendimento. Acompanhar vendedores novos, negociação de preços e prazos de entrega e estabelecer metas para cumprimento dos objetivos da área comercial.

Atendimento ao cliente, realizar suporte durante o atendimento em todas as etapas sendo elas; dúvidas, elogios, sugestões e reclamações.

Realizar rota de viagem da equipe, hospedagem, gerenciar, contabilizar, fazer a contagem das vendas e gastos da equipe.

- **Irmãos Sperandio Concessionária Ford - 2006 – 2007**

Cargo: Vendas interna e externa.

Principais atividades: Atendimento ao cliente, interno e externo, identificava as necessidades e orientava com informações referentes ao veículos e caminhões, novos, usados.

Realizava o fechamento da venda e acompanhava as práticas comerciais da concorrência, a fim de identificar oportunidades de novos negócios.

Realizava contatos e visitas aos clientes, verificava a qualidade dos produtos ou serviços contratados, identificava suas necessidades e acompanhava reclamações e dúvidas até a solução, com objetivo de estreitar o relacionamento e desenvolver ações de melhorias.

- **Ultimate tecnologia Ltda - 2007 – 2019**

Cargo: Sócio Administrador – Comercial

Principais atividades: Atendimento e consultoria na área de Tecnologia da Informação, compreendendo diagnóstico, levantamento de requisitos, elaboração de escopo de



projetos, desenvolvimento de soluções e implantação de projetos no cliente.

- Responsável por gerenciar as informações em uma organização, criando e distribuindo-as em redes de computadores, equipe de produção, além de lidar com processamento de dados, programação, informática, hardwares e softwares.
- Produzir conteúdo; Planejar; Gerenciar; Analisar; e monitorar as redes sociais de clientes.

- **Grupo Catarinense de Rádios Atual 2020 A 2022**

- Grupo Catarinense de Rádios Atual Cargo: Agenciador de negócios
 - Principais atividades:
 - Atendimento a carteira de clientes e abrir novos clientes
 - Apoiar a identificação e avaliação de controles em sistemas vinculados a processos administrativos e comerciais;
 - Apoiar atividades de auditoria sobre o cumprimento de normas internas e externas;
 - Documentar procedimentos internos da área.
 - Atuar como dono de negócios, assumindo riscos, entendendo as necessidades dos clientes e construindo soluções adequadas a essas necessidades
 - Propor alternativas inovadoras dentro de negócios sedimentados, portfólio de produtos, projetos de marketing/ eventos e novas alternativas de receita.
 - Entender todos os aspectos dos negócios do cliente, ajudando-o a tornar-se mais competitivo
 - Garantir um relacionamento comercial estável e rentável;
 - Estabelecer fortes relações com os participantes do processo decisório;
 - Preparação de reuniões com clientes e agências: embasamento e apresentação dos produtos do grupo;
 - Liderar reuniões com cliente, agências e internas para desenvolvimento de oportunidades;
 - Análise de concorrência para levantamento de informações sobre o mercado e produto.

**Central de Alimentos (distribuidora de insumos para panificação e food)
Atualmente.**

Central de Alimentos Atual Cargo: Supervisor Comercial de Vendas

- Principais atividades:
 - Trabalhar /atender/ dar suporte, diretamente a grupo de representantes (19) praça de Tijucas, Sc á Rio do sul Sc
 - motivar e treinar a equipe;
 - Realizar estudo em campo, abrir novas praça
 - Selecionar, contratar e treinar novos representantes
 - Orientar os representantes a como atingir suas metas;
 - Acompanhar representante em sua rota de trabalho



- Acompanhar os pedidos dos clientes e ajuda a identificar suas necessidades, suas expectativas e suas dores;
- Acompanhar a negociação de preços e prazos;
- Elaborar o planejamento comercial junto ao Gerente de vendas
- Gerenciar e distribuir a carteira de clientes para os vendedores;
- Determinar e ou redefinir rotas de visitas;
- Gerenciar conflitos;
- Implementar uma cultura de feedback regular;
- Apoiar a identificação e avaliação de controles em sistemas vinculados a processos administrativos e comerciais;
- Apoiar atividades de auditoria sobre o cumprimento de normas internas e externas;
- Desenvolver planos táticos e de incentivo de vendas;
- Propor alternativas inovadoras dentro de negócios sedimentados, portfólio de produtos, projetos de marketing/ eventos e novas alternativas de receita.
- Entender todos os aspectos dos negócios do cliente, ajudando-o a tornar-se mais competitivo
- Garantir um relacionamento comercial estável entre empresa e representantes
- Reuniões com cliente, para desenvolvimento de oportunidades, bem como identificar necessidades
- Análise de concorrência para levantamento de informações sobre o mercado e produto.
- Implementar a cultura da empresa junto aos representantes
- Fazer cobranças, negociações de dívidas
- Entre outras funções

QUALIFICAÇÕES E ATIVIDADES PROFISSIONAIS

- Inglês – Básico;
- Informática – Intermediário;
- Gestão de mídias sociais;
- Gerenciamento de web sites e lojas virtuais;
- Gerenciamento de Hub de integrador de e-commerce;
- Criação de vídeos;
- Google Partners;
- Auxiliar Veterinário;
- Primeiro Socorros;

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Certificação Sebrae Workshop Empretec (2010);
- Certificação Deatec (Polo Tecnológico do Oeste Catarinense);



- Certificação Marketing digital;
- Disponibilidade de trabalho Noturno;
- Disponibilidade Home Office ou Freelancer;
- Habilitação A-B, motorista á 20 anos, muita experiência na estrada com disponibilidade de viajar;
- Carro disponível para trabalhar;
- Voluntário nas causas humanas, ações sociais com morador em situação de rua, dependentes químicos entre outros;
- Viagem a países latino (Peru – Argentina) trabalho voluntário causas humanas;

Itajaí, 04 de Junho de 2024