

PABLIO JOSÉ ALBINO

DADOS PESSOAIS

Endereço: Navegantes – SC

Telefone: (46) 99133-1746

E-mail: pa-blio@hotmail.com

Linkedin: [Pablo José | LinkedIn](#)

OBJETIVO

Comercial, Consultor de Negócios. Closer, Vendedor Interno, Vendedor Externo.

PERFIL PROFISSIONAL

Profissional da área comercial com experiência em prospecção, negociação e fechamento de vendas B2B e B2C. Atuação no desenvolvimento de novos negócios, gestão de carteira de clientes e construção de relacionamentos de longo prazo. Perfil consultivo, orientado a resultados e à excelência no atendimento.

Atualmente atuo como **Consultor de Negócios Imobiliários PJ**, com foco em atendimento consultivo, negociação estratégica, assessoria em investimentos de longo prazo e fortalecimento do relacionamento com clientes.

COMPETÊNCIAS COMERCIAIS

- Prospecção ativa de clientes
- Qualificação de leads
- Negociação e fechamento de vendas
- Gestão de carteira de clientes
- Vendas consultivas
- CRM e acompanhamento de funil
- Atendimento presencial e remoto
- Pós-venda e fidelização

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Consultor Imobiliário PJ - atual

Capacidade de construir relacionamentos de longo prazo

Inteligência emocional e escuta ativa

Organização e gestão de carteira de clientes

Visão de mercado e análise de oportunidades

Resiliência e disciplina comercial

Ticket de médio entre 400 mil a 5.000.000,00 milhões.

Purina (Nestlé) — Consultor de Negócios PJ - Jun/ 2025 – fev/2026

Prospecção e desenvolvimento de novos clientes na carteira

Condução de negociações consultivas com foco em relacionamento

Acompanhamento completo da jornada de compra

Fortalecimento de relacionamento com clientes ativos

Redução de tempo de fechamento por abordagem consultiva

Aumento de 15% em vendas na carteira ativa de clientes.

Crescimento de 27% na recompra de clientes

Agência Prime — Closer Comercial Sênior - Jan/2025 – Jun/2025

Condução de reuniões comerciais estratégicas.

Negociação e assinatura de contratos.

Gestão de oportunidades via CRM.

Aumento da taxa de conversão em reuniões de venda.

Fechamento de contratos de maior valor agregado.

Melhoria no follow-up e previsibilidade de vendas.

Desenvolvimento de produto tecnológico (CRM)

Magazord — Executivo de Novos Negócios – Fev/2023 – Ago/2024

Desenvolvimento de novos clientes B2B

Consultoria comercial em e-commerce

Gestão de oportunidades de ticket médio/alto

Geração de novas oportunidades qualificadas

Condução de negociações consultivas complexas

Expansão em vendas da região de atuação em 26%

Ticket médio de 40 mil reais.

Aiq Fome App Delivery — Vendedor Externo – Jun/2021 – Jan/2023

Prospecção presencial

Negociação e fechamento

Aquisição de novos clientes

Fortalecimento da presença comercial local

Desenvolvimento de equipes e construção da área comercial.

Consultor Externo de Negócios Autônomo - Mar/2020 – Jun/2021

Prospecção ativa e visitas comerciais

Gestão e expansão de carteira

Relacionamento estratégico com clientes

crescimento de base de clientes, fidelização e recompra

Aumento de cobertura de atendimento em 43%

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Bacharelado em Administração – cursando

Certificação CPA – ANBIMA (em andamento)

CERTIFICAÇÕES EM VENDAS

- Gestão de OKRs
- SPIN Selling
- Gatilhos Mentais em Vendas
- Vendas pelo WhatsApp
- Inteligência Emocional em Vendas
- PNL e Técnicas de Qualificação

DIFERENCIAIS PROFISSIONAIS

- Experiência em todo o funil de vendas
- Perfil consultivo e orientado a resultados
- Facilidade de negociação e relacionamento
- Experiência em vendas externas e internas*
- Disponibilidade para viagens

Observações complementares: Entre o intervalo de 2015 a 2019 me dediquei ao esporte, sendo instrutor de atletas na categoria de base e atleta na equipe profissional do Pato Futsal-PR.