Xxxxxxxxxxxxxxxxx

Av. Xxxxxx, n° · Bairro
0000-000 · Cidade · Estado
(xx) xxxx-xxxx · (xx) xxxx-xxxx
xxxx@xxxx.com.br
xx anos · Nacionalidade · Estado Civil
Disponibilidade para viagens e mudança

Objetivo: GERENTE COMERCIAL

Síntese de Qualificações

- Carreira desenvolvida na área **Comercial**, com experiência na liderança de equipes, gestão de vendas e prospecção e fidelização de clientes, atuando em empresas multinacionais e nacionais de grande porte.

Experiência Profissional

09/2008 a atual **Nome da empresa**
Empresa nacional de grande porte do segmento de xxxxxx.
Gerente de Varejo

- Elaboração de estudos para introdução de produtos no mercado de varejo, destacando-se dos principais concorrentes em menos de 12 meses.
- Implantação de ações comerciais e de trade marketing em PDV's, tal como ampliação do mix de produtos, market share e rentabilidade.
- Treinamento e motivação de profissionais de vendas, objetivando o crescimento e cumprimento dos resultados.
- Elaboração de relatórios gerenciais para análise e apresentação de resultados, auxiliando na definição de metas.

10/2005 a 08/2008 **Nome da empresa**
Empresa multinacional de grande porte do segmento de xxxxxx.
Gerente Comercial

- Êxito no aumento de vendas em **50%**, posicionamento de lojas como a primeira da rede e no cumprimento de metas.
- Responsável pela gestão e processo de introdução de produtos em PDV's, assim como pelas metas das 300 lojas da rede em todo o Brasil.
- Constante acompanhamento das atividades dos concorrentes, implementando alterações nos objetivos, programas e políticas organizacionais.

01/1999 a 08/2005 **Nome da empresa**
Empresa multinacional de grande porte do segmento de xxxxxx.
Gerente Comercial (10/2003 a 08/2005)
Supervisor Comercial (03/2001 a 09/2003)
Analista Comercial (01/1999 a 02/2001)

- Gestão e reorganização da estrutura de vendas, zoneamento e metas, contribuindo para a expansão da carteira de revendas e aumento do faturamento em **40%.**

- Elaboração e implantação de campanhas de trade marketing e ações para manutenção do market share.

- Liderança e treinamento de grandes equipes comerciais, aliando os profissionais aos objetivos organizacionais.

Formação Acadêmica

Especialização em Gestão Comercial e Marketing – concluída em 06/2009
Nome da instituição

Graduação em Administração em Empresas – concluída em 12/2004
Nome da instituição

Idioma

Inglês – Fluente

Vivência Internacional

Estados Unidos – Aprimoramento do idioma inglês.

Formação Complementar

- B2C – Nome da Instituição
- Marketing de Relacionamento - CRM – Nome da Instituição
- Gestão Estratégica de Pessoas – Nome da Instituição

Informática

Conhecimento no Pacote Office e Internet.