

Gabriel Karamekian Khan Abrahamian

Nasc: 21/06/1982
Casado

Rua Tenente Coronel Soares Neiva, 386 – Apto. 41 – Jd. Aricanduva
São Paulo-SP CEP: 03503-000
Fone: (11) 99799-0901 (vivo)
Email: gabriel.karamekian@gmail.com

Minha atuação é sempre embasada em dados, quantitativos e qualitativos, visando os objetivos da companhia e a satisfação dos clientes em toda a cadeia de distribuição.

Atuei junto aos principais distribuidores nacionais e regionais de autopeças, em diversos Estados do país, adquirindo um vasto conhecimento dos diferentes mercados e suas peculiaridades.

Palestrante comercial e técnico.

FORMAÇÃO

MBA em Gestão Empresarial
Fundação Getúlio Vargas – FGV
Concluído em Dez/2011

Superior Completo
Universidade Cidade de São Paulo - UNICID
Administração de Empresas – Geral
Concluído em Dez/2009

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- URBA-BROSOL – 03/2018 – Atual**
Gerente de Produtos

Gestão de produtos voltado para o Product Marketing, com atualização do portfólio e desenvolvimento de novos produtos, baseados em pesquisas de mercado e tendências de curto, médio e longo prazo.
Com uma gestão feita com presença constante ao mercado de distribuição, para identificação das necessidades e direcionamento do departamento comercial.

- MRA Automotive – 11/2017 – 03/2018**
Gerente de Contas

Gestão e desenvolvimento da linha de Lâmpadas Automotivas General Eletric na rede de distribuição Ipiranga.
Abertura de um novo mercado de distribuição para lâmpadas automotivas em uma rede de distribuição focada em lubrificantes, porém com grande potencial de vendas da linha de produtos.

- URBA-BROSOL – 06/2013 – 09/2017**
Consultor Comercial

Gestão comercial de grandes contas de distribuidores estratégicos, nacionais e regionais, gerência de representantes comerciais com participação presente nos Estados atendidos.
Atuando focado com os objetivos da companhia, direcionando os representantes e atuando nos distribuidores para atingimento das metas internas.
Suporte para os demais departamentos da empresa como, assistência técnica e marketing, visando sempre o melhor atendimento e satisfação dos clientes.

- MAHLE Metal Leve SA – 07/2011 – 08/2012**
Inspetor Comercial/Técnico

Gerência de contas estratégicas representando um importante faturamento para a companhia; controle de mercado e concorrência; desenvolver estratégias de Marketing; gerência de equipe de promoção; acompanhamento da concorrência e shopping de preços; suporte técnico a garantias e no desenvolvimento/captação de novos clientes; análise de resultados (sell-in / sell-out); ministrar palestras comerciais e técnicas.

- **MANN+HUMMEL BRASIL LTDA – 10/2006 – 07/2011**
Consultor Comercial/Técnico

Gestão de contas de distribuidores; negociações junto a alta diretoria e análise de mercado para cumprimento de metas comerciais; desenvolvimento e execução de campanhas de Marketing junto à equipe de vendas; conhecimento da concorrência e shopping de preços; suporte técnico a garantias e no desenvolvimento/captação de novos clientes; análise de resultados (sell-in / sell-out); ministrar palestras comerciais e técnicas.

Área de atuação em toda Grande São Paulo, Vale do Paraíba e Litoral Sul.

- **Bio Ativus Farmacêutica (Estagiário) – 01/2006 a 09/2006**
Propagandista/Vendedor.

Visitas a médicos para prospecção de medicamentos; acompanhamento periódico e avaliação dos resultados; vendas diretas a farmácias.

- **Pellon e Associados: 06/2005 a 01/2006**
Aux. Administrativo.

Atendimento e informações a filiais (gerentes e clientes), recolhimento de custas e acompanhamento das ações junto aos fóruns, acompanhamento e cobrança de prestações de contas.

HABILIDADES TÉCNICAS / IDIOMAS

- Inglês (Cursando Cultura Inglesa, módulo GP 2).
- Pacote Office – avançado
- Curso de Técnicas de Negociação ministrado por IMAM TREINAMENTO E CONSULTORIA
- Palestrante