

# Celso Coelho Leões

E-mail: celsoleaes@gmail.com  
TEL: (+55) 51 99685-7682

Residência: Guaporé/RS  
Nascimento: 22/07/1982

---

## FORMAÇÃO

- \* Tecnólogo em Processos Gerenciais – Uniasselvi – 07/2021
- \* Técnico em Automobilística – Senai Automotivo Porto Alegre – 2013
- \* Bacharel em Engenharia Mecânica – Uniritter – On-hold

## CERTIFICAÇÕES E DESTAQUES

- \* Certificação Six Sigma Green Belt – FM2S – Previsão para 08/2022
- \* Certificação Six Sigma White Belt – FM2S – 2019
- \* Certificate of International Master Technician – Volkswagen do Brasil – 2016
- \* Certificação em Proficiência em inglês – Topway English School (BR) – 2015
- \* Participação de 43 cursos ministrados pela Academia Volkswagen nas áreas de Produto, Vendas, Mercado, Leads e Técnicos.
- \* Diversos cursos na área de gestão financeira, gestão de pessoas, manufatura ágil e indicadores de qualidade.

## ATIVIDADES PROFISSIONAIS

### Consultor Automotivo Independente – 10/2019 até o presente

- \* Localização de carros de acordo com as demandas específicas de cada cliente (Car Hunter), realizando inspeção mecânica, localizando histórico de sinistro, recall, se passou por leilão, histórico de quilometragem e histórico de proprietários.
- \* Consultoria em métodos e processos, desenhandando procedimentos internos, de recepção e serviço a fim de padronizar atendimento.
- \* Treinamento de motivação e venda qualificada para equipes comerciais.
- \* Mapeamento de perfil psicológico e engajamento com o trabalho seguindo a metodologia de perfil de compatibilidade DISC.

### STP Petroplus do Brasil – 05/2020 a 03/2021 Industria Multinacional do setor de químicos automotivos

#### **Vendedor Externo Sênior (05/2020 a 03/2021)**

- \* Responsável por desenvolvimento de estratégia de vendas junto a concessionários homologados STP, treinando equipe de maneira técnica e comercial. (05/2020 a 09/2020).
- \* Responsável pelo início do projeto de atendimento de centros automotivos, autopeças, novos segmentos e grandes contas. (09/2020 a 03/2021).

### Volkswagen do Brasil – 04/2014 a 09/2019 Indústria multinacional do setor automobilístico

Prestador de serviço terceirizado pela GI Group a Volkswagen do Brasil.

### **Consultor Regional de Vendas Corporativas para o Produto Amarok (01/2019 a 09/2019)**

- \* Responsável pelo desenvolvimento do mercado B2B na região sul do Brasil, atuando diretamente em prospecção de novos negócios, vendas diretas ao governo por meio de licitações e desenvolvimento de novos fornecedores;
- \* Dar suporte à rede de concessionários com treinamentos técnico/comerciais locais personalizados;
- \* Organização de feiras e eventos de vendas em conjunto com os setores de marketing da VWB, regional da VWB e concessionários parceiros;

- \* Correções de processos estruturais dos concessionários através de acompanhamento de KPI's (Key Point Indicator's), indicando melhorias e registrando em planos de ação as necessidades;

**Consultor Técnico Regional para o Produto Amarok (Flying Doctor Amarok) (01/2015 a 01/2019)**

- \* Responsável técnico pelo produto Amarok na região sul do Brasil, acompanhando diagnósticos de alta complexibilidade, atendimentos críticos e judiciais;
- \* Pesquisa e desenvolvimento de melhorias de produto, com base em falhas encontradas em campo encaminhando o material de pesquisa para a planta produtora do veículo (Pacheco/Argentina e Hannover/Alemanha);
- \* Dar suporte à rede de concessionários com treinamentos técnico/comerciais locais personalizados;
- \* Correções de processos estruturais dos concessionários através de acompanhamento de KPI's (Key Point Indicator's), indicando melhorias e registrando em planos de ação as necessidades;

**Consultor Técnico Sênior Estadual (Rio Grande do Sul) (04/2014 a 01/2015)**

- \* Parte do corpo técnico de técnicos avançados de campo da montadora, atendendo toda o portifólio de produtos.
- \* Suporar a rede de concessionários com treinamentos técnico/comerciais locais personalizados;
- \* Correções de processos estruturais dos concessionários através de acompanhamento de KPI's (Key Point Indicator's), indicando melhorias e registrando em planos de ação as necessidades;

**Tramonto Fiat – 10/2013 a 04/2014  
Concessionária Fiat do Grupo Sinoserra**

**Vendedor de Veículos Novos**

- \* Vendas de veículos novos diretamente ao público;
- \* Prospecção de novos clientes e acompanhamento de Leads via plataforma eletrônica;

**EPI Energia – 04/2013 a 08/2013  
Multinacional de geração de energia alternativa**

**Vendedor Técnico e Analista de Novos Negócios**

- \* Responsável pelo desenvolvimento do mercado B2B e B2C de geração de energia alternativa no estado do Rio Grande do Sul, atuando junto a fornecedores nacionais e internacionais de equipamentos fotovoltaicos.
- \* Análise e pesquisa de novos negócios internos e externos para a empresa.
- \* Prospecção de novos clientes e dimensionamento prévio de sistemas fotovoltaicos;

**Carhouse Toyota – 09/2011 a 04/2013  
Concessionária Toyota do Grupo Carhouse**

**Consultor Técnico Pleno**

- \* Atendimento ao público;
- \* Abertura de ordens de serviço via sistema;
- \* Verificação técnica na recepção do veículo;
- \* Acompanhamento do veículo e confecção de orçamentos;
- \* Controle de qualidade de serviços realizados;
- \* Orientar cliente quanto a serviços realizados e itens adicionais;
- \* Entrega técnica de veículos e encerramento de ordens de serviço;

**Orbid S/A Indústria e Comércio – 04/2010 a 06/2011  
Distribuidora de peças para mecânica pesada**

**Vendedor Técnico Interno**

- \* Prospecção de novos clientes;
- \* Confecção de orçamentos e vendas via telefone, e-mail e Instant Messenger;
- \* Acompanhamento de pedidos e fechamento de faturamento;
- \* Venda de peças para mecânica pesada, comerciais leves, navios, geradores e tratores;