



@ beckerpanzer@gmail.com 51997697722

Vitório Soldatelli 165  
São Marcos RS  
95190000

# LUCAS BECKER MORAIS

## RESUMO PROFISSIONAL

Profissional com ótima capacidade de comunicação e bons conhecimentos na área comercial.

Capaz de auxiliar na rotina diária e oferecer um serviço de qualidade, buscando soluções aos problemas apresentados.

Profissional com experiência de 17 anos na função de auxiliar de marcenaria, tendo como diferencial um forte espírito de liderança.

Capaz de coordenar as atividades de montagem com uma postura assertiva, visando o alcance das metas.

## HISTÓRICO PROFISSIONAL

02/2013 - 05/2014

### Auxiliar de segurança

Rudder Serviços Gerais - Porto Alegre, RS

- Auxílio a funcionários, visitantes e clientes com cordialidade e profissionalismo.
- Atualização de registros de turno e produção de relatório, descrevendo atividades de segurança e incidentes.
- Comunicação via rádio com os demais membros da equipe para averiguação de clientes com comportamentos inadequados.
- Ativação de alarmes e alertas para equipes de combate a incêndio, atendimento médico e segurança para diferentes tipos de incidentes.
- Controle do acesso pela porta giratória, buscando analisar situações fora dos padrões e fazendo as devidas revistas, quando necessário.
- Controle de situações de quebra de segurança, abordando e contendo suspeitos até a chegada de policiais ou outros profissionais de segurança.
- Proteção física de pontos de entrada e saída de pessoas e monitoramento do circuito fechado de TV.
- Responsável pela segurança dos clientes durante o atendimento.
- Monitoramento de atividades suspeitas e resolução de problemas e conflitos com as técnicas de contenção apropriadas.
- Realização de patrulhas em espaços internos e externos para identificar e evitar ameaças ao patrimônio.

09/2010 - 02/2011

### Vendedora de comércio varejista

Carlos Alberto Peixoto dos Santos - Porto Alegre, RS

- Responsável por manter a organização da loja, garantindo a reposição de produtos nas prateleiras, vitrines e área de vendas.
- Participação na contagem de estoque nas trocas de estação, contribuindo com os resultados da equipe.
- Atuação como consultor ao cliente, apresentando produtos ou serviços que

- solucionassem as necessidades apresentadas.
- Atendimento ao cliente para trocas, buscando ofertar novos produtos a fim de obter um aumento nas vendas.
  - Atendimento ao cliente, incluindo negociação de preços e condições de pagamento a fim de manter um bom relacionamento e benefícios às duas partes.
  - Esclarecimento de dúvidas dos clientes e realização de troca de produtos, colocando em prática a regulamentação do Código de Defesa do Consumidor a fim de garantir correção e ética diante das exigências do comprador.
  - Esclarecimento de dúvidas dos clientes durante o atendimento e auxílio na escolha dos produtos adequados.
  - Auxílio na limpeza da loja, seguindo os padrões de higiene estabelecidos.
  - Reposição de mercadorias na vitrine com o objetivo de atrair a atenção de novos clientes.
  - Responsável por atender o cliente na loja e oferecer opções de acordo com as expectativas, buscando a satisfação com a compra.
  - Organização e conferência mensal do estoque para emissão de relatório à gerência.

11/2009 - 03/2010

**Vigia**

**Leonir Castellani - Porto Alegre, RS**

- Controle da entrada e saída de pessoas e veículos nas dependências do estacionamento, visando contribuir com a segurança do local.

04/2014 - 03/2015

**Assistente de vendas**

**Gran Distribuidora Sul de Piscinas e Lazer - Porto Alegre, RS**

- Acompanhamento dos clientes no pós-venda, oferecendo o auxílio necessário a fim de proporcionar uma experiência positiva.
- Inserção dos dados de novos mailings no sistema interno, criando uma base de dados para captação de clientes pela equipe de vendas.
- Controle dos pedidos e elaboração da relação das vendas finalizadas e canceladas, produzindo relatórios para a gerência.
- Emissão de relatórios dos pedidos realizados para acompanhamento junto ao cliente, contribuindo com o pós-venda e a satisfação com o serviço.
- Lançamento de pedidos de clientes com operações dedicadas, inserindo os dados no sistema e garantindo a transparência nos negócios com a transportadora.
- Elaboração de propostas comerciais de forma a garantir o alinhamento entre as necessidades dos clientes e o controle da produção, confirmando os valores junto à gerência para possibilitar a efetivação da venda.
- Controle da documentação, observando minuciosamente os dados e valores dos contratos, corrigindo informações quando necessário.
- Atendimento de clientes para vendas internas, incluindo a validação de informações da equipe de vendas com o objetivo de agilizar os processos.
- Realização de contato telefônico e por redes sociais com clientes para acompanhamento dos pedidos de reserva, atentando-se aos prazos para retorno ao estoque.
- Organização e conferência mensal do estoque para emissão de relatório à gerência.
- Finalização do processo de compra, incluindo escaneamento de itens, processamento de pagamentos e emissão de notas fiscais.
- Auxílio na limpeza da loja, seguindo os padrões de higiene estabelecidos.
- Responsável por atender o cliente na loja e oferecer opções de acordo com as expectativas, buscando a satisfação com a compra.
- Esclarecimento de dúvidas dos clientes durante o atendimento e auxílio na

- escolha dos produtos adequados.
- Realização de cadastro e envio de pesquisas e promoções para manutenção da carteira de clientes.

## FORMAÇÃO ACADÊMICA

08/2010

**Completo : Ensino médio**

**Escola Estadual de Ensino Médio Anita Garibaldi - Gravataí , RS**

## COMPETÊNCIAS

- Agilidade de raciocínio, identificando ações preventivas para garantir a segurança
- Facilidade de adaptação aos procedimentos da empresa
- Habilidade com a operação de detectores de metal portáteis
- Domínio das técnicas de evacuação de emergência
- Espírito de equipe para maior qualidade no trabalho
- Conhecimentos em primeiros socorros e reanimação cardiopulmonar
- Disciplina na execução dos procedimentos de segurança
- Flexibilidade e capacidade de negociação
- Conhecimentos em técnicas de venda e atendimento ao cliente
- Zelo pela higiene e organização do local de trabalho
- Dinamismo para execução de múltiplas tarefas
- Capacidade de liderança e tomada de decisões assertivas
- Comunicação eficiente com a equipe
- Inteligência emocional para lidar com os desafios diários