

SIDNEI BERTINI DA SILVA

Brasileiro, 46 anos

Campos Elíseos - São Paulo, SP (Disponibilidade para mudança)

(11) 98522-2294

e-mail: sidnei.polo@hotmail.com

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/sidnei-bertini-1143a385/>

OBJETIVO PROFISSIONAL:

Area Comercial – Gerente Comercial, Gerente Regional, Supervisor de Vendas e Executivo de Vendas

RESUMO DE QUALIFICAÇÕES:

Sou um profissional com 28 anos de experiência como Gerente Comercial, Gerente Regional, Supervisor de Vendas e Executivo de Vendas no ramo automotivo e de motopeças dentro dos seguimentos de acessórios, linha elétrica, injeção e ignição, como os seguintes conhecimentos:

- Sólida experiência na gestão de equipes de vendas, supervisionando e otimizando o atendimento aos clientes e coordenando o crescimento no faturamento da empresa e dos parceiros de negócios;
- Estratégia para prospecção de novos clientes e venda nos clientes inativos;
- Experiência na gestão do Departamento Comercial, organizando, delegando e conferindo as tarefas e responsabilidades de todos os colaboradores da equipe, sendo elas relacionadas às vendas dos produtos de maior giro e estratégias para a venda dos itens com menor giro;
- Elaboração de relatórios da área comercial para análise dos vendedores em termos de acompanhamento desde o primeiro contato até o pós-venda ao cliente, efetivação de vendas lucrativas com maior numero de produtos do seguimento e busca dos objetivos relacionados as metas;
- Realização de viagens em nível nacional com o intuito de visitar, conhecer e aproximar os clientes da empresa, buscar informações de mercado tais como novos produtos para desenvolvimento, estratégias para novas campanhas e desenvolver palestras, nas quais preparava o evento e auxiliava o palestrante no local;
- Realização de visitas técnicas e comerciais, durante as quais adquiri grande conhecimento geográfico e as particularidades/ necessidades das regiões Norte, Nordeste, Centro Oeste, Sudeste e Sul do Brasil;
- Participação em diversas feiras nacionais do ramo automotivo, tais como: Automec, Autopar, Autop e Autonor, com o objetivo de prospectar novos clientes além de realizar encontros e reuniões com os clientes atuais, para negociações e outros assuntos relacionadas às rotinas do departamento e da empresa;
- Conhecimento no ramo automotivo e de motopeças para negociação nos seguimentos de acessórios, linha elétrica, injeção e ignição;
- Treinamento e apresentação de produtos para equipe de vendas dos clientes.

Principais Projetos e Resultados:

- Participei da implementação do projeto de gerente comercial dentro da empresa atuando diretamente nas regiões do Centro-Oeste, Norte, Nordeste e Sul do Brasil;
- Gerei um crescimento de mais 100% no faturamento da empresa nas regiões Centro-Oeste, Norte, Nordeste e Sul do Brasil;
- Colaborei com a implementação de novas linhas como lâmpadas e rolamentos automotivos;
- Responsável pelo relacionamento positivo e aproximação dos representantes e dos clientes com o setor comercial da empresa

FORMAÇÃO ACADÊMICA E IDIOMAS

- MBA Executivo – Gestão em Ênfase em Liderança e Inovação – FGV – Cursando
- Graduado em Gestão Comercial pelo Centro Universitário Senac– Dez 2020
- Inglês Intermediário – Escola Alumni – Período marco 2017 a novembro 2019.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

01/2023 a 06/2023 **Pradolux Indústria e Comercio Ltda.**
Empresa de grande porte do segmento automotivo
Supervisor de Vendas

- Responsável pela liderança da equipe de vendedores externos (representantes) nas regiões Norte, Nordeste e Sudeste; Análise das vendas e do atendimento aos clientes através dos relatórios e presencialmente através das viagens, as quais aconteciam duas ou três vezes ao ano para cada região onde eu atuava; Responsável pelo relacionamento positivo e aproximação dos representantes e dos clientes com o setor comercial da empresa; Desenvolvimento de campanhas para os clientes e os representantes; Conhecimento dos produtos para poder auxiliar com treinamento e apresentação os vendedores e os clientes; Responsável pela gestão de novos negócios e introdução de novas linhas em clientes novos ou nos atuais.
- Principais Resultados e Projetos: Apresentação e treinamento de produtos e a introdução de novos produtos junto com os representantes dentro dos clientes da empresa.

09/2010 a 09/2022 **Polo Comercio Internacional Ltda**
Empresa de médio porte do segmento automotivo
Gerente de Vendas

- Responsável pela liderança da equipe de vendedores externos (representantes) nas regiões Norte, Nordeste (Maranhão), Centro Oeste, Sudeste (Triângulo Mineiro) e Sul (Santa Catarina e Rio Grande do Sul); Análise das vendas e do atendimento aos clientes através dos relatórios e presencialmente através das viagens, as quais aconteciam uma vez ao ano para cada região onde eu atuava; Responsável pelo relacionamento positivo e aproximação dos representantes e dos clientes com o setor comercial da empresa; Desenvolvimento de campanhas para os clientes e os representantes; Conhecimento dos produtos para poder auxiliar os vendedores e os clientes; Responsável pela gestão de novos negócios e introdução de novas linhas em clientes novos ou nos atuais.
- Principais Resultados e Projetos: Participei da implementação do projeto de gerente comercial dentro da empresa atuando diretamente nas regiões do Centro-Oeste, Norte, Nordeste e Sul do Brasil; Gerei um crescimento de mais de 100% no faturamento da empresa nas regiões onde eu atuava; Colaborei com a implementação de novas linhas como lâmpadas e rolamentos automotivos, Liderei a equipe de vendedores externos (representantes) aproximando-os dos objetivos da empresa.

02/2007 a 08/2010 **Colorado SA Mercantil e Industrial**
Empresa de médio porte do segmento automotivo
Vendedor

- Responsável pelas vendas internas da empresa; responsável pelas cotações de preços para acompanhar a concorrência; Análise dos relatórios e vendas para criar estratégias comerciais; Conhecimento dos clientes do a-tacado, varejo e indústria.
- Principais Resultados e Projetos: Motivação da equipe de vendas através da minha atuação constante nas ligações em busca de novas vendas; Participação na análise de preços da empresa e dos concorrentes.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Participação em reuniões e treinamentos com os times corporativos da empresa para desenvolvimentos de linhas novas do seguimento automotivo;
- GEC – Gestão de Equipes Comerciais – Instituto Venda Mais – conclusão setembro/2020;
- Intercambio – EF Internacional Language Chicago – Duração 2 semanas (setembro/2018);
- Indac (Instituto de Arte Cênica e Ciência) – Habilitação em arte cênica e direção teatral – Curso com intuito de melhorar a presença corporal, comunicação, oratória, trabalho em grupo e liderança – conclusão julho/2007.