

VAGNER CARVALHO

Rua Padre Feijo, 116 Ap 205, São Marcos, RS 95.190-000 • 54-99958-2750 • vagnerfcarvalho2020@gmail.com

Resumo profissional

Profissional, com histórico de liderança de equipes de alto desempenho voltadas a atingir ou superar metas. Dedicado e esforçado, com determinação em entregar excelência. Agregador de times tático, com experiência em treinamento e desenvolvimento de equipes. Gerente orientado às metas, com experiência diferenciada em segmentos Auto peças e implementos Rodoviários e Agrícolas e habilidades de liderança comprovadas. Especialista no aumento da produtividade e da satisfação do cliente, simultâneos ao crescimento da receita e das vendas. Comprometido com a otimização dos procedimentos, enquanto potencializa o talento do funcionário.

Histórico profissional

Supervisor de vendas comercial, 03/2013 – 08/2019

Forbal Industria Automotiva Ltda – Flores da Cunha, RS

- Resolução de problemas de clientes de perfil destacado a fim de manter relacionamentos e aumentar o retorno da base de clientes Aumento da fidelidade dos clientes através de ações consistentes de padrões de produção qualidade e controle firme de atendimentos de prazos.
- Supervisão de agendamento de visitas e coordenação de itinerários para clientes e equipes, gestão de contas e condução de melhorias de produtividade.
- Implementação do novo programa de treinamento para integração de novos colaboradores, reduzindo o tempo de 4 para 2 semanas.
- Desenvolvimento das operações e resoluções de problemas, prestando um serviço de atendimento ao cliente de ponta.

Supervisor de vendas comercial, 01/1997 – 06/2009

Truckplast Ind de Peça – Vacaria, rs

- Eliminação de discrepâncias entre processos, implementando melhorias contínuas para planejamento de procedimentos em múltiplos calendários de clientes e planos de ajuste.
- Fortalecimento de eficiências operacionais e da rastreabilidade, desenvolvendo sistemas de arquivo para registros confidenciais de clientes e relatórios.

Boff Industria de Auto Peças Ltda, 08/1990 – 12/1996

Gerente de Vendas – Vacaria, RS

Coordenação de uma equipe de 5 funcionários internos mais 15 representantes, principalmente no mercado de reposição.

Criação de lista de clientes em potencial com base nos mercados regionais e atribuição de tarefas a funcionários e representantes.

Prospecção de clientes por linha de atuação..

Formação acadêmica

Marketing: Prospecção e manutenção de clientes atacado e varejo, 01/2016

Unopar - RS

Competências

- Alcance de metas de vendas
- Negociações complexas
- Treinamento de vendas
- Desenvolvimento de novas contas
- Gestão de relacionamento
- Análise de mercado e da concorrência
- Apresentações e propostas
- Gestão de contas
- Resolução de problemas
- Habilidades em comunicação
- Carteira formada de Clientes como AGCO - CNH - JHON DEERE - RANDON - NOMA - RECRUSUL e mais de 800 clientes do mercado de revenda de auto peças.
- Gestão de orçamento
- Trabalho em equipe