


GERMANO CIOATO



 Triunfo - RS - Brasil

 germanocioato@gmail.com

 (54) 99908-8390

Qualificação Profissional

Desde 2012 atuo como Gestor Comercial, com experiência em Customer Experience, Venda e Pós Venda, Relacionamento Com Clientes e Gestão de Equipes. Nestes anos trabalhando na área comercial aprimorei algumas habilidades como negociação, disciplina, persistência, resiliência, organização e administração do tempo.

Sou graduado pela UCS - Universidade de Caxias do Sul em Filosofia, sendo minha primeira formação, o que me auxilia em todo processo de gestão de equipes e entendimento do ser humano em sua complexidade.

Em Julho/2022 dei início a um projeto que me impulsionou a me desenvolver ainda mais nos quesitos de inovação e empreendedorismo onde comecei o mestrado profissional em Indústria Criativa na Universidade Feevale. E o objeto principal do meu estudo no mestrado é o Design de Experiência e a Experiência do Cliente.

Ministrei aulas no MBA em Gestão Comercial e Marketing Estratégico da FSG – Faculdade da Serra Gaúcha, na disciplina criada por mim, com o título de Gestão de Pós-Vendas como Vantagem Competitiva.

Formação

MESTRADO PROFISSIONAL EM INDÚSTRIA CRIATIVA
Universidade Feevale
Ano: 2022 - Atual

MBA EM LIDERANÇA 4.0 E MENTORING
Faculdade da Serra Gaúcha – FSG
Ano: 2020 a 2021

MBA GESTÃO COMERCIAL
Faculdade da Serra Gaúcha – FSG
Ano: 2018 a 2019

BACHAREL EM FILOSOFIA
Universidade de Caxias do Sul – UCS
Ano: 2004 a 2017

Formações Adicionais

2017 - PERSONAL E PROFESSIONAL COACHING
Sociedade Brasileira de Coaching – Núcleo Porto Alegre

2017 - CAREER COACHING – COACHING DE
CARREIRA
Sociedade Brasileira de Coaching – São Paulo

2017 - LEADER COACH
Sociedade Brasileira de Coaching – Núcleo São Paulo

Experiência Profissional

ELDORADO CAMINHÕES LTDA

CARGO: Gerente Comercial

PERÍODO: 01/02/2022 – atual

MECASUL /MERCEDES BENZ

CARGO: Gerente de Vendas

PERÍODO: 25/06/2019 – 31/01/2022

ELDORADO CAMINHÕES LTDA

CARGO: Gerente Comercial

PERÍODO: 23/04/2018 – 14/06/2019

AUSTRAL CAMINHÕES LTDA

CARGO: Gerente Comercial / Gerente Pós-vendas

PERÍODO: 10/04/2017 – 10/04/2018

DIPESUL VEÍCULOS LTDA (VOLVO TRUCKS)

CARGO: Gerente Regional de Pós-Venda

PERÍODO: 10/04/2012 à 03/04/2017

DIPESUL VEÍCULOS LTDA (VOLVO TRUCKS)

CARGO: Consultor Negócios Pós Venda

PERÍODO: 01/02/2010 à 09/04/2012

FOGAÇA LIVRARIAS DA CIÊNCIA JURÍDICA

CARGO: Consultor de Vendas

PERÍODO: 04/06/2007 à 24/11/2008

LIVRARIA O COLECIONADOR

CARGO: Gerente Comercial

PERÍODO: 16/09/2000 à 31/05/2007

Atividades Extras

- Iniciei no squash em 1993. Em 1996 já era campeão gaúcho Juvenil B. Campeão gaúcho de Squash em 2002.
- Professor de Squash há 15 anos.
- Participação em projeto de Startup chamada (In) Pulso, onde fomos vitoriosos com o projeto de Fintech Sonho Meu: educação financeira infantil.
- Participação em trabalho assistencial em Dez/2021 no Projeto Natal das Estrelas promovido pela Mercedes Caminhões, onde 3 instituições (Farroupilha, Vacaria e Caxias do Sul) de crianças em situação de vulnerabilidade receberam brinquedos e materiais escolares.
- Pré-incubação, no ano de 2022, de projeto para educação financeira infantil pela Feevale Techpark.

Cursos Extras

Marketing Pessoal (18 a 21/11/2017)

FSG – Caxias do Sul

Conceitos de MKT pessoal; Conteúdo de MKT pessoal; Estratégias de MKT pessoal; Construção de imagem.

Estratégias de Pós-Vendas e Fidelização de clientes (20 a 23/05/2013)

CIC – Caxias do Sul

Conceitos de Pós-vendas; o que o cliente quer em um pós-vendas; o pós-vendas como diferencial competitivo.

Programa Gestão de Equipes Comerciais (18/04/2013)

ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing

Competências essenciais ao gestor de equipes, Coaching e Feedback, Liderança x Gestão de equipes, Definição de times de sucesso.

Idiomas

- ESPANHOL - Básico
- INGLÊS - Básico