



Marcos da Costa Lamounier

Idade: 38 anos - Estado Civil: Divorciado

Setor Negrão de Lima, Goiânia, GO

Contato de Telefone e WhatsApp: (62) 9 9607-1233 E-mail: marcoslamounier@hotmail.com

- ✓ **Disponibilidade para viagem**
- ✓ **Disponibilidade para Mudança Imediata**
- ✓ **Experiência de mais de 16 anos em Gerencia coordenação nos ramos de Equipamentos, Peças e Acessórios para Caminhões**
- ✓ **Atualmente no ramo de Cosméticos**

Objetivo

- Atuar na área de liderança comercial ou administrativa
- Atuar na área de marketing com segmentação de clientes, pesquisa de mercado e empreender novos canais de vendas
- Atuar na liderança de equipes de venda, estabelecimento de metas e práticas motivacionais
- Atuar em compras nacionais e em importadas fortalecendo os parceiros existentes e implementando novas parcerias
- Atuar no apoio de serviços administrativos nas áreas; Gestão de pessoas e processos

Resumo de Qualificação

- Análise de mercado
- Implementação e gestão de equipe de vendas externa e interna
- Coordenação de televendas e vendas balcão
- Coordenação de telemarketing na prospecção de novos clientes
- Coordenação de equipe de montagem
- Acompanhamento de equipe e representantes comerciais
- Determinação e acompanhamento de metas
- Elaboração de políticas comerciais
- Identificação de necessidade de mercado em relação aos produtos oferecidos
- Acompanhamento de resultados buscando o crescimento
- Implantação e desenvolvimento de filiais
- Compras e importação junto a equalização de estoque
- Gestão de equipes e coordenação de processos administrativos
- Elaboração de campanhas de marketing – Visando dar mais visibilidade à Empresa
- Implantação de ações e campanhas promocionais
- Análise de resultado financeiro, resultado comercial e giro de estoque
- Análise de carteira de clientes. Curva ABC, posituação e perfil de clientes
- Elaboração de gráficos, com intuito de organizar as informações para ajudar nas tomadas de decisões
- Conhecimento e habilidades em informática

Resultados de Sucesso

- ✓ **Benja Implantação Filial** - Formação de Equipe de TELEVENDAS – Treinamentos – Organização de toda estrutura física
- ✓ **Benja Comercial** - Formação de Equipe de Vendas Externas – Supervisor – Vendedor – Representante – Criação e Acompanhamento de Rotas – Consolidação de Faturamento que gerou um aumento de receita de mais de **300%** tendo como base o período de implantação (mês 08/2013) ao maior pico de faturamento (mês 01/2014)
- ✓ **Benja Marketing** - Campanha de Vendas – Reativação de Clientes “Tô de volta – Benefícios para o cliente e vendedor
- ✓ **Benja Marketing** - Campanha de Promoção – Folders e Revistas Promocionais – Impressos Semanais e Digitais Semanais
- ✓ **Benja Marketing** - Criação de Textos para Blog de identificação e Indexação do Google
- ✓ **Euroex Reestruturação** - Ajustes e Melhorias na Informação de Sistema – Padronização de Nomenclaturas e implementação de informações técnicas
- ✓ **Euroex Marketing e Telemarketing** - Criação dos departamentos Marketing e Telemarketing. Dando mais visibilidade a empresa e aumentando a carteira de clientes com prospecção de novos clientes
- ✓ **Benja Marketing** - Melhorias na comunicação entre empresa e colaboradores
- ✓ **Euroex Canal de Vendas** -Elaboração de Catálogo de Produtos – Aquisição de Fotos, Elaboração de Conteúdo, Conferencia de Arte Final e Negociação Empresas Gráficas
- ✓ **Euroex Comercial** - Visitas de Prospecção de Clientes. Inicio de trabalho que aumentou o faturamento nas regiões visitadas em 79,06% (Norte de Goiás) e 33,11% (Sul do Estado).
- ✓ **Euroex Compras** – Implementação de novas parcerias que rendeu bons negócios e nos deixou muito mais competitivos.
- ✓ **Euroex Compras** - Implementação de 326 itens novos para complementar a linha de alto giro
- ✓ **Euroex Compras** – Criação de rotinas que foi incisivo nas análises de compras e redução de custo
- ✓ **Euroex Marketing** - Criação de Campanhas que foram incisivas no giro de mercadorias – “Promoção Fecha Mês” – “Não é promoção, é preço especial para revenda” – “Revista Promocional”- “Datas importantes”.
- ✓ **Euroex Marketing** - E-mail Marketing com disparo de 50.000 envios por mês. WhatsApp Corporativo, lista de transmissão e Status Diário. Padronização de fotos de usuários
- ✓ **Mimi Marcas Comercial** – Criação do Departamento Comercial Externo e Coordenação do mesmo
- ✓ **Mimi Marcas Comercial** – Buscando novas parcerias, Implementando novos itens, permitindo a empresa a conquistar outros perfis de clientes
- ✓ **Mimi Marcas Compras** – Buscando novos fornecedores, em buscar de negociações que nos permita ser mais competitivos
- ✓ **Mimi Marcas Reestruturação** – Troca de Sistema, trazendo melhorias e inclusão de ferramentas com intuito de agilizar os representantes na execução das vendas

Formação Acadêmica e Cursos

- Curso: Administração de Empresa - Anhanguera (cursando)
- Curso: Windows, XP, PowerPoint, Outlook, Word, Excel – Nivel Intermediário – Conclusão 2004
- Curso: Liderança Coaching – Liderança e Motivação (Alexandre Coutinho Marketing e Desenvolvimento)
- Curso: Técnica de Vendas (SENAI de João Pessoa-PB)

Experiências Profissionais

- **Gerência Comercial, Marketing e Administrativo** - Mimi Marcas Distribuidora de Cosméticos - Matriz Goiânia-GO
Período: Fevereiro de 2017 até data Atual
- **Compras, Marketing e Supervisão administrativa** – Euroex Import Peças, Equipamentos e Acessórios para Caminhões
Período Abril 2017 até fevereiro 2018
- **Diretor Comercial** - Benja Distribuidora de Equipamentos para Caminhões – Matriz Goiânia-GO
Período: janeiro de 2016 até abril 2017
- **Diretor Filial** - Benja Distribuidora de Equipamentos para Caminhões – Filial João Pessoa-PB
Período: Agosto de 2013 até Janeiro de 2016
- **Sócio Gerente Divisão de Varejo** - Biriba Acessórios para Caminhões – Goiânia -GO
Período: Junho de 2009 até Agosto de 2013
- **Gerente de Acessórios e Compras** - Belcar Caminhões – Goiânia -GO
Período: Dezembro de 2008 até Junho de 2009
- **Chefe de Expedição – Comprador – Vendedor – Gerente de Vendas – Gerente Geral**
Biriba Acessórios para Caminhões – Goiânia -GO
Período: Janeiro de 2002 até Dezembro de 2008

Considerações Finais

➤ Disponibilidade de início imediato, treinamentos para exercer minhas funções em qualificação, como forma de apresentar-me e colocar-me a vossa disposição minhas qualificações profissionais.

- Disponibilidade para viagem
- Disponibilidade para Mudanças – Caso necessário
- Disponibilidade para Entrevista Skype ou Presencial

Referências Profissionais

Heder Martins – Gerente Inoar Cosméticos

E-mail: hedermartins@hotmail.com

Fone: (62)98403-5953

Miria Cristina Feliciano – Diretora Mimi Marcas e Gerente de Custos da Caoa Hyundai

E-mail: miria.feliciano@caoamontadora.com.br

Fone: (11)99540-4521

Janayna Dalastra – Diretora Peças (Euroex)

E-mail: janayna@euroex.com.br

Fone: (62)3625-0700

Gustavo Gedda Diretor Peças (Belcar)

E-mail: gustavo@belcarmacaminhoes.com.br

Fone: (62)3239-9600

