

Contato

Av Moreira Cesar 1140 Apto10
Bairro Pio x
(54) 992524982 (Mobile)
tegnereleandro@outlook.com.
br

www.linkedin.com/in/eleandro-tegner-aa7a42199 (LinkedIn)

Principais competências

Básico de Dashboards no Excel e Power BI

Microsoft Office

Negociação

Languages

Ingles (Elementary)

Eleandro Tegner

Consultor de Negócios

Caxias do Sul, Rio Grande do Sul, Brasil

Resumo

Tenho vivencia na área comercial, com vendas estratégicas e relacionamento com cliente.

Buscando sempre o aumento das vendas através de ações pontuais, de merchandising, marketing sempre atento as necessidades dos clientes e parceiros, observando suas questões geográficas e de consumo.

Adquiri capacitação e especialização em atendimento ao cliente, relacionamento com o mesmo. Posicionamento no mercado e conhecendo melhor o produto.

Possuo vasta experiência e vivência em atendimento a campo. Sou um profissional com perfil comercial focado em recuperação e aumento das vendas. Trago mais de 10 anos de experiência na área de vendas, atuei como Analista de Vendas e Consultor de Vendas Internas/Externas em indústria.

Objetivo

Meu objetivo é colocar à serviço da empresa toda a minha experiência na área Comercial, para assim beneficiar a empresa e meu crescimento profissional

Experiência

Sinalsul Indústria de Autopeças Ltda.

Gestor de contas

novembro de 2021 - Present (1 ano 7 meses)

Caxias do Sul, Rio Grande do Sul, Brasil

Atribuições:

- * Manutenção de 8 representantes a nível nacional;
- * Monitorar o desempenho de vendas dos Representantes Comerciais e de suas respectivas Regiões, orientando os mesmos para o atingimento das metas previamente estabelecidas pela empresa.
- * Planejamento e análise de desempenho;

- * Treinamentos e desenvolvimento de clientes
- * Prospecção de novos canais e players;
- * Criar, controlar e medir a eficiência das campanhas e ações comerciais realizadas juntos aos clientes da Sinalsul
- * Prover a equipe de gestão da Sinalsul de informações e movimentos realizados pela concorrência presente nas regiões de sua responsabilidade
- * Prover a equipe de gestão da Sinalsul com informações de mercado (frota circulante de caminhões, implementos rodoviários) e material visual que possa contribuir com o desenvolvimento de novos produtos pela empresa

Principais realizações:

- * Aprimoramento da tabela comercial;
- * Análise da carteira e potenciais;
- * Busca por novos clientes e novos canais;
- * Desenvolvimento e feedback dos representantes;

Scheer Churrasqueiras

2 anos 9 meses

Consultor de vendas

abril de 2019 - dezembro de 2021 (2 anos 9 meses)

Caxias do Sul e Região, Brasil

Vendedor Interno / Externo

- Prospecção de novos clientes.
- Acompanhamento de pós-venda
- Contratação e gerenciamento de representantes.
- Manutenção e relacionamento com clientes.
- Atendimento a clientes presencialmente e via telefone.
- Processa e gerencia pedidos de clientes.
- Administração da carteira de clientes.
- Atualização e cadastramento de clientes via preenchimento de dados Pipedrive.

Consultor de vendas

abril de 2019 - novembro de 2021 (2 anos 8 meses)

IVA Indústria de Lanternas

Consultor de vendas

setembro de 2018 - abril de 2019 (8 meses)

Caxias do sul, Rio Grande do Sul, Brasil

Vendedor Interno / Externo

- Prospecção de novos clientes.
- Acompanhamento de pós-venda.
- Contratação e gerenciamento de representantes.
- Manutenção e relacionamento com clientes.
- Atendimento a clientes presencialmente e via telefone.
- processa e gerencia pedidos de clientes.
- Administração da carteira de clientes.

Faz Industria Metalúrgica

Consultora de vendas

agosto de 2017 - maio de 2018 (10 meses)

Caxias do sul, Rio Grande do Sul, Brasil

Vendedor Interno / Externo

- Prospecção de novos clientes.
- Acompanhamento de pós-venda.
- Contratação e gerenciamento de representantes.
- Manutenção e relacionamento com clientes.
- Atendimento a clientes presencialmente e via telefone.
- processa e gerencia pedidos de clientes.
- Administração da carteira de clientes.

Lojas Colombo Ltda

Vendedor de varejo

novembro de 2016 - agosto de 2017 (10 meses)

Caxias do sul, Rio Grande do Sul, Brasil

- Atende cliente presencial e via telefone, processa e gerencia pedidos, processa venda a vista e a prazo, cadastra cliente, promove serviço da empresa, participa de análise de relatório, analisa carteira de cliente e prospeeta clientes

Suspensys Sistemas Automotivos

Analista de vendas

novembro de 2007 - agosto de 2015 (7 anos 10 meses)

Caxias do sul, Rio Grande do Sul, Brasil

- Planejamento de vendas.
- Programação da carteira do cliente.
- Atendimento ao cliente via telefone.
- Elaboração de planilhas de acompanhamento de vendas
- Atendimento a montadora de caminhões, MAN, Volvo, Iveco e montadoras de Implementos rodoviários.

- Atendimento de reposição para montadoras de caminhões.
- Atendimento de pós-venda.

Formação acadêmica

Cruzeiro do Sul Virtual

Bacharelado, Administração e Negócios · (março de 2012 - julho de 2023)

UCS - Universidade de Caxias do Sul

Bacharelado em Administração, Administração de Empresas · (2013 - 2022)