

FABIANO BONATTO



CONTATO

- Bento Gonçalves - RS
- (54) 999798767
- fabiano.bonatto@yahoo.com.br

LINKEDIN

<https://www.linkedin.com/in/fabianobonatto>

CNH – B

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Gestão Comercial – Uninter
(em andamento)

IDIOMAS

Inglês:



Básico

Espanhol:



Básico

FERRAMENTAS

Pacote Office, Sistemas ERP/CRM,
(Promob Sellent), WhatsApp entre outras

PERFIL PROFISSIONAL

Expertise de **mais de 15 anos na área comercial**, com o objetivo de fortalecer o segmento através de minhas habilidades e competências. Orientado a **resultados** e com **sólida atuação** na gestão e gerência de vendas em diversos setores da indústria metalúrgica, setor moveleiro, comércio e serviços. Capacidade de analisar métricas e embasar **estratégias que aumentem os lucros** da empresa. Com extensa atuação no Rio Grande do Sul e com **resultados comprovados** de sucesso no alcance de metas.

Disponibilidade para viagens e deslocamentos.

CURSOS COMPLEMENTARES

A administração do Almoxarifado - 12 horas
Custos: importância no cenário atual – 20 horas
Gestão da Qualidade ISO 9001 - 20 horas
Técnicas Comportamentais em Vendas – 8 horas
Prevenção de Acidentes do Trabalho para CIPA – 18 horas
O Negociador: um Perfil da Atualidade – 15 horas
Formação e Desenvolvimento de Facilitadores – 12 horas
Matemática Financeira com HP 12C – 15 horas
O Sucesso não Ocorre por Acaso - 4 horas
Atualização para Negociadores – 92 horas
Negociação para Compradores - 8 horas
Curso PNL – Programação Neurolinguística – 6 meses

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Supervisor de Vendas, 05/2025 - atual

Meber Metais

Supervisor de Vendas da Regional RS, atuo realizando monitoramento de campo, gestão de indicadores de performance (KPI'S) e planilhas, acompanhamento de metas com os representantes, gerencio o desempenho da equipe em relação às metas de vendas, faturamento e positivação de clientes. Responsável pela expansão de mercado, bem como pelo desempenho comercial da marca através da análise de indicadores e de ações em PDV. Desenvolvo planos de ação regionais, definindo táticas de venda e cobertura para atingir as metas. Participação em feiras e eventos do setor, firmando contatos profissionais para potencializar as vendas e garantir a expansão dos negócios.

Gerente Comercial, 08/2024 - 04/2025

Athena Estofados

Gerente comercial da região Sul do Brasil (Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná).

Manutenção de carteira de clientes, bem como visitas em campo para acompanhar equipe de representantes em atuação.

Prospecção de novos clientes, identificando negócios em potencial.

Desenvolvimento de estratégias de vendas.

Atendimento e suporte aos clientes, solucionando dúvidas, reclamações e garantindo a excelência e a qualidade no atendimento.

Gerente Comercial, 10/2015 - 08/2024**Schons Espumas**

Liderança e Suporte de Campo: Orientação e acompanhamento ativo da equipe de representantes em campo, realizando visitas estratégicas para garantir a execução tática das vendas e o desenvolvimento do time.

Desenvolvimento e implementação de planos e estratégias de vendas específicos para o mercado Sulista, buscando o crescimento da receita e a maximização da penetração de produtos.

Administração da carteira de clientes existente, garantindo a retenção, a satisfação contínua e a identificação de oportunidades.

Prospecção ativa de grandes contas e novos clientes, transformando leads em negócios de alto potencial para a empresa.

Supervisão da qualidade do atendimento e suporte ao cliente, atuando como ponto focal na solução de desafios e garantindo a manutenção de um relacionamento de longo prazo.

Desenvolvimento de estratégias de vendas, atingindo as metas comerciais estabelecidas pela empresa.

Controle de metas comerciais, realizando análises periódicas para garantir o cumprimento dos objetivos.

Participação em feiras e eventos do setor, firmando contatos profissionais para potencializar as vendas.

Gerente Comercial, 02/2014 - 10/2015**Kallango Fitness LTDA.**

Gestão de relacionamentos com os clientes, atendendo às necessidades comerciais de forma personalizada.

Elaboração de relatórios comerciais, reunindo informações e dados de vendas para melhoria dos processos.

Gestão do relacionamento com fornecedores, estabelecendo parcerias estratégicas para as operações comerciais.

Gerente Comercial, 10/2012 - 02/2014**Pro Espuma Colchões e Espumas LTDA.**

Promovi a entrada diária de pedidos, garantindo maior agilidade na liberação e programação dos produtos.

Analisei mensalmente as metas dos representantes/vendedores e, quando necessário, promovi ações estratégicas para assegurar o atingimento dos objetivos.

Desenvolvi e implementei estratégias de vendas eficazes, alcançando e superando as metas comerciais estabelecidas pela empresa.

Fui responsável pelo preenchimento e emissão de relatórios, planilhas, documentos e apresentações, atendendo às demandas da gerência e da área comercial.

Realizei a prospecção ativa e concluí a abertura de novos clientes, contribuindo diretamente para a expansão do negócio.

Gestor Comercial, 04/2010 - 09/2012**Kappesberg/Cantegrill Espumas e Colchões LTDA.**

Gerenciei os relacionamentos com os clientes, atendendo às suas necessidades comerciais de forma personalizada e estratégica.

Elaborei relatórios comerciais detalhados, reunindo informações e dados de vendas que foram utilizados para a melhoria contínua dos processos.

Gerenciei o relacionamento com fornecedores, estabelecendo parcerias estratégicas que otimizaram as operações comerciais.

Controlei as metas comerciais, realizando análises periódicas que garantiram o cumprimento dos objetivos de vendas.

Supervisionei as atividades da equipe de vendas, fornecendo feedbacks constantes que contribuíram para o aprimoramento individual e coletivo.