



MARCOS AURELIO KLEIN SCHORN

OBJETIVO

- Em busca de crescimento profissional na área de vendas.
- Busca assumir uma nova função com espaço para crescimento na empresa.

51995241620

marcosklein28@gmail.com

Rua Augusto Zimmermann 315,
Feliz, RS, 95770000

A/C

Solteiro(a)

Brasileiro

11/11/1995

FORMAÇÃO ACADÊMICA

**E.E.E.F. MARIA
SATURNINA RUCHEL**

FELIZ

HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

- CNH profissional na categoria C
- Conhecimento das rotas e vias da região
- Familiaridade com processos de entrega
- Comprometimento com a integridade dos veículos
- Habilidade com uso de GPS e aplicativos de roteirização
- Boa comunicação para reportar problemas no trânsito
- Zelo pela segurança e qualidade no transporte

VENDEDOR EXTERNO

PADARIA BALZAN | BOM PRÍNCIPIO, RS

ABR 2021 - DEZ 2022

- Realização de atividades complementares à venda direta, incluindo a prospecção de novos clientes na região de atuação e o acompanhamento no pós-venda, garantindo a eficiência e a performance dos produtos.
- Visitas periódicas aos distribuidores e clientes finais, buscando compreender as necessidades de forma a oferecer soluções após análises, aumentando o volume de vendas.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

MOTORISTA, VENDEDOR E ENTREGADOR

MDA ALIMENTOS , DEUTSCHIPS |
CACHOEIRINHA, RS

DEZ 2022 - MAI 2023

- Coleta de encomendas nos destinos solicitados, controlando os processos de armazenamento e entrega para manter a eficiência do trabalho.
- Análise das rotas planejadas, verificando impeditivos ao cumprimento dos prazos definidos.
- Conferência de itens no ato de descarregamento, visando assegurar as boas condições e a precisão dos objetos transportados.
- Preenchimento dos formulários de quilometragem para prestação de contas do combustível consumido, garantindo o uso eficiente.
- Responsável por levar os veículos para manutenções e revisões periódicas, garantindo a segurança durante os transportes.
- Manutenção de serviço do veículo conforme programado, reduzindo o tempo de inatividade por problemas mecânicos em [Número] %.

- Alto nível de profissionalismo e discrição ao trabalhar com clientes de grande importância.
- Participação em treinamentos na área a fim de atualizar os conhecimentos e impulsionar o desenvolvimento profissional.
- Comunicação on-line com clientes para esclarecimento de dúvidas e reclamações, aumentando a satisfação com o serviço.
- Resolução de problemas dos clientes, mantendo a gentileza e a calma em momentos de estresse.

- Conhecimentos básicos em mecânica de veículos
- Pontualidade ao cumprir compromissos de transporte
- Conhecimentos em direção defensiva para evitar acidentes de trânsito
- Foco e motivação para o alcance das metas comerciais
- Bom relacionamento e comunicação interpessoal com equipes e clientes
- Segurança e confiança ao abordar o cliente
- Flexibilidade para viagens e rotinas dinâmicas
- Capacidade de trabalhar sob pressão por metas
- Proatividade para identificar problemas e tomar decisões
- Conhecimento de técnicas de negociação e vendas
- Potencial para aprendizagem de novas técnicas e atribuições
- Boa imagem e apresentação pessoal
- Noções de merchandising
- Habilidades organizacionais e de liderança

- Responsável por todo o processo de venda, desde a inclusão do pedido, planejamento da entrega dentro do prazo acordado e acompanhamento do pagamento, conquistando um índice de [Número]% de alcance das metas.

MOTORISTA E VENDEDOR

FARIAS ALIMENTOS | ALVORADA , RS

JAN 2015 - DEZ 2017

- Recebimento de pagamentos de clientes, garantindo o processamento correto dos valores.
- Solução de problemas cotidianos, tomando decisões com segurança e autonomia a fim de obter bons resultados.
- Organização do trabalho diário, buscando otimizar o tempo e evitar imprevistos.
- Análise de documentos e notas fiscais, providenciando a correção em caso de discrepâncias.
- Atendimento ao cliente, apresentando sugestões e esclarecendo dúvidas sobre os produtos e serviços oferecidos.
- Limpeza e manutenção da área de trabalho, garantindo a boa imagem do ambiente profissional.