

Bruno Ferreira dos Santos

Objetivo

Gerência Comercial.

Perfil / Competências

Trabalho com vendas de automóveis e sinergia (financiamentos, consorcio, seguros e agregados) a 16 anos. Possuo expertise em gestão de times multifuncionais, com técnicas de liderança consultiva. Já atuei com gerenciamento, manutenção, ampliação e atendimento na carteira de clientes. Possuo knowhow em processos de vendas, promoções e implantação de projetos com foco em excelência operacional para aumento das vendas. Possuo experiência em mapeamento de oportunidades e desenvolvimento de novos negócios. Já atuei na gestão de programas de qualidades e certificações, planejamento de mídia, organização e gestão de eventos, ações comerciais e estabelecimento de parcerias para novos negócios. Minha carreira vem sendo desenvolvida em grandes empresas no segmento do varejo automotivo.

Formação Acadêmica

Gestão Comercial (Universidade Estácio de Sá) em andamento.

Cursos de Aperfeiçoamento

- Gestão Comercial Universidade Rodobens (PDL) Plano Desenvolvimento de Líderes (2015 a 2017) - Concluído.
- Sales Management (Mercedes Benz) PDG e Módulos I,II,III e IV – Set 2017
- Cursos de capacitação Toyota (PVT, TSW, LINE-UP) Nível EXPERT. (2013 a 2015)
- Informática.

Experiência Profissional

09/2015 a 10/2017 Rodobens Automóveis (MERCEDES-BENZ) Belém/PA
Gerência de Vendas

- No exercício desta posição, eu fazia a gestão da parte de vendas de veículos novos e seminovos, reportando a matriz que fica em São José do Rio Preto (SP), tendo como principais metas, as vendas de veículos, vendas de consórcio, produção de financiamentos bancários, seguros e acessórios. Era de minha responsabilidade, o planejamento de mídia e ações comerciais, acompanhamento do Market Share, ISC, cumprimento da política comercial da montadora e gestão da carteira de clientes em parceria com a equipe de vendas. Como principais resultados, destaco a liderança de mercado na área operacional de atuação no ano de 2016, a certificação no programa Star Class qualificando como Ouro a revenda na parte de vendas de veículos.
- Orientar a equipe de trabalho sobre normas e procedimentos da empresa, propiciando o bem estar do ambiente de trabalho e oportunizando o crescimento profissional dos colaboradores .

08/2013 a 09/2015 Rodobens Automóveis (TOYOTA) Belo Horizonte/MG
Consultor de Negócios

- Total Conhecimento do processo de venda desde o fechamento até ao pós venda do veículo.
- Líder de vendas (auxílio a gerência, relatórios de vendas, fechamento de vendas, conferência e faturamento do veículo).

09/2001 a 06/2013 Auto Japan Veículos Ltda. (HONDA AUTOMOVEIS, Grupo BDG) Belo Horizonte/MG - Consultor de Vendas

- No início desta posição, realizava a prospecção de clientes por diversos canais, para as vendas de veículos novos, seminovos, financiamentos, seguros, consórcios e acessórios automotivos.
- Bom desempenho, atingindo sempre os números exigidos pela empresa.
- Eleito melhor consultor vendas pela Auto Japan no ano 2011.
- Eleito melhor consultor vendas pelo grupo BDG ano 2012

Informações complementares

- Nascido em 20/11/1981, brasileiro, solteiro, residente em Belém/PA, com disponibilidade para viagens e mudanças de cidade.

Referências

- Aílton Lima (17) 9.8121-9962
- Alexandre Melo (31) 9.9102-1982