

Wesley Ferreira e Silva

Brasileiro, 31 anos, Casado, 1 Filho



CPF (BRA) (BR) 004.267.791-26

Rua MDV 9 Moinho dos Ventos 74371-420 Goiânia Goiás Brasil

wesley.yasmine@gmail.com

(91) 98043-2666

(91) 980432666

Objetivo

Estou a procura de vagas como Executivo ou Gerente na área comercial de Vendas ou Pós Venda, cargo que ocupo a 06 anos em concessionária Mercedes-Benz

Resumo profissional

Sou graduado em Administração em Marketing e vários outros cursos gerenciais oferecidos pela Mercedes-Benz. Experiência em liderança e gestão de equipes, atuação direta com clientes, fornecedores, realização ações de vendas internas e externas, tenho como ponto forte a negociação e relacionamento com profissionais e clientes. Já trabalho diariamente com planejamento, definição de metas e objetivos. Trabalhei 08 anos na Goiás Caminhões e Ônibus (Goiânia) como gerente de pós vendas e atualmente estou como executivo de Pós Vendas (Gerenciando venda de peças, pneus michelin e Oficina), cerca de 30 colaboradores no total, incluindo operacionais e supervisores de Oficina e Peças na Rodobens de Belém e Macapá, experiência também em gerenciamento de Carteira de clientes, acompanhamento de Vendas e atendimento a clientes VIP. Estou a procura de uma empresa que possa me oferecer oportunidades de crescimento em outras áreas. Tenho disponibilidade para viagens e para mudança de estado

Formação

Escolaridade

Formação superior completa

Graduação

Graduação

Administração em Marketing, Faculdades Alves Faria (ALFA).

(Dezembro de 2007) - Concluído

Cursos Complementares

C-Management, Mercedes-Benz.

(Dezembro de 2017) - Cursando

Especialista em Marketing, Global Training Mercedes-Benz.

(Agosto de 2016) - Concluído

Comunicação e Feedback, Universidade Rodobens.

(Fevereiro de 2016) - Concluído

Gestão Comercial, Universidade Rodobens.

(Outubro de 2015) - Concluído

Histórico profissional

RODOBENS CAMINHÕES CIRASA S/A

Executivo de Pós Venda desde Setembro/2016

Planejamento, organização, definição de metas, acompanhamento diário, gestão de equipes de Venda de Peças, Oficina e Pneus Michelin, reuniões diárias, criação de ações e campanhas internas e externas, visitas a clientes, acompanhamento e gestão de indicadores de oficina, peças e pneus (produtividade, passagens, faturamento, lucro, venda de mão de obra, horas ociosas, índice de satisfação dos clientes, realização de follow up após a entrega do veículo, garantia, agendamento, etc) Hoje estou responsável por equipe composta por 30 pessoas incluindo Peças, Pneus e oficina.

Goiás Caminhões e Ônibus Ltda

Gerente de Pós Vendas (Peças) - de Maio/2007 a Agosto/2015

Experiência em Peças: Realização de planejamento e orçamento anual, apresentação de resultados através da Análise Operacional mensal, definição de políticas de vendas de peças de acordo com as premissas da empresa e controle principalmente dos custos que envolvem a venda. Planejamento de objetivos de vendas, acompanhamento das metas vendedores. Responsável por 24 pessoas no departamento, incluindo Estoque, escritório, 11 vendedores e balcão interno de atendimento a oficina. Responsável por acompanhar as compras e regularidade junto à fábrica, atendimento a consultores Mercedes-Benz, criação de ações e campanhas de incentivo aos vendedores e ações de marketing e divulgação com o intuito de alavancarmos as vendas de peças, realização de eventos internos e externos, captação de clientes através de ações estratégicas, visitas diárias aos clientes, captação de clientes em cidades do interior de Goiás que fazem parte de

nossa area operacional. Controle de indicadores gestao a vista (Estoque, vendas oficina, balcão e tele peças, Giro e cobertura de estoque etc.). Definição e acompanhamento de ações pontuais (Itens parados, vendas RENOV, Descontos e prazos, clientes inativos, crescimento da carteira de clientes, aumento do ticket médio). Pratica da liderança pautada na confiança, comprometimento e responsabilidade de cada um dos colaboradores que estiverem sob minha responsabilidade. O curso de Marketing me ajuda bastante a lidar da melhor forma com nossos clientes e buscar sempre a satisfação e o melhor atendimento possível através do conhecimento e experiência adquirida. Escolha e acompanhamento dos treinamentos na fábrica.

Experiência com Oficina: Ações e reuniões em conjunto com os consultores e mecânicos. Procedimentos de garantia, ações de Recall, gestão da equipe de consultores, acompanhamento de procedimentos de funilaria, gerenciamento de acidentes, participação na definição de preço da hora de serviços, avaliação de motores, câmbios e itens RENOV, definição de estratégias para venda desses produtos, acompanhamento de check list com o intuito de realizarmos vendas casadas com o veículo já dentro da oficina. Treinamento de vendas e atendimento aos consultores, acompanhamento de indicadores CSI, Captação de clientes, fechamento e acordos comerciais. Reuniões com os líderes de oficina, ações direcionadas a clientes com contrato de manutenção. Acompanhamento diário de ordens de serviços em aberto e busca sempre pela melhoria da área através de ações, ideias ou através de visitas a concorrência.

Último salário e benefícios

Último salário

R\$ 8.500,00 atualmente

Benefícios

Vale refeição, Ajuda de custo, Combustível, Moradia

Outros objetivos

Pretensão salarial

Faixa de R\$ 8.000,00 (Real).

Região de interesse

Preferência pela região de Goiânia/Goias/BR, ou num raio de 50 km.

Aceita viajar pela empresa.

Aceita considerar propostas de outras regiões.

