

JOSÉ WANDERSON GALISA DE AZEVEDO.

OBJETIVO Atuar na área de consultoria de vendas, com foco na prospecção e na busca de resultados.

FORMAÇÃO & CURSOS **Curso – TTI** - Técnico em Transações Imobiliárias no Instituto de Tecnologias e Ensino a distância (Em andamento).
Curso de excelência em atendimento e marketing Honda automóveis (Grupo Motobel).

EXPERIÊNCIA **Open House - Consultoria de Imóveis.**
Função - Consultor imobiliário (Emprego atual).
Atividades principais: Prospecção, captação, atendimento ao cliente, apresentação de produtos, análise de crédito e financiamento e venda final.
Contato/Referência: Carlos Netto;
(91) 98463-6539

Du Nort Renault - Grupo Diamantino e Cia.
Função - Consultor de vendas. (Fev. a Dez. de 2015).
Atividades principais: Prospecção via telemarketing e atendimento em Show Room. Negociação, análise de crédito e entrega técnica.
Contato/Referência: Fernanda RH;
(91) 99106-9557

Nippon Honda - Grupo Motobel.
Função - Balconista de peças. (Nov. 2013 a Set. 2014).
Atividades principais: Atendimento ao cliente e venda de peças e acessórios via balcão.
Contato/Referência: Renato Souza;
(91) 3205-0885

EDUCAÇÃO Ensino superior - História Licenciatura na Universidade Federal do Pará (Em andamento).

COMUNICAÇÃO Comunicativo e proativo são meus pontos fortes. Estou sempre disposto a participar e somar para o desenvolvimento e conquista de metas e objetivos, claro, sem perder o interesse pela busca de conhecimento e a boa interação com a equipe como um todo.