

ROBERTO PEREIRA

GESTOR DE VENDAS

RUA DO AZEVINHO
VILA REAL, 5000-408

96333333
EXEMPLO@CVMaker.pt

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

LINKEDIN [LINKEDIN.COM/ROBERTO-PEREIRA](https://www.linkedin.com/in/roberto-perreira)

BIOGRAFIA RESUMIDA

Gestor de vendas motivado e com capacidade de liderar equipas para estabelecer recordes de vendas. Experiente em todas as vertentes de vendas internas, vendas externas, atendimento ao cliente e formação. Orientado para o cliente com excelentes capacidades de gestão do tempo.

EDUCAÇÃO

Licenciatura em Gestão
Universidade do Porto, 2000-2004

COMPETÊNCIAS

ANÁLISE DE TENDÊNCIAS	ESPECIALISTA
PREVISÃO DE VENDAS	ESPECIALISTA
GESTÃO DE EQUIPAS	ESPECIALISTA
FORMAÇÃO E DESENVOLVIMENTO	EXPERIENTE
PLANEAMENTO ESTRATÉGICO	EXPERIENTE

IDIOMAS

PORTUGUÊS	FALANTE NATIVO
INGLÊS	PROFICIENTE
ESPAÑHOL	AVANÇADO

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

GESTOR DE VENDAS 2017 - Presente

PTL NORTE

Vila Real

Lidera a equipa de vendas composta por 4 pessoas, fornecendo orientação, formação e mentoria para atingir os objectivos de crescimento e de vendas. Demonstra capacidade de comunicar, apresentar e influenciar decisões comerciais estratégicas com relatórios de vendas baseados em dados. Supervisiona a formação de novos membros, define objetivos, atribui territórios de vendas e identifica proativamente mercados emergentes.

- Desenhou e implementou um plano estratégico de negócios que aumentou a base de clientes da empresa e assegurou uma presença forte.
- Aumentou as receitas, a satisfação dos clientes e a retenção de funcionários, estabelecendo e implementando um novo programa de formação em vendas.
- Lançou duas parcerias importantes que resultaram num crescimento de 43% das receitas.

EXECUTIVO DE VENDAS 2010 - 2017

MORL, SA

Porto

Promoveu novos produtos e serviços para atingir orçamentos de vendas, mantendo ao mesmo tempo relações com os clientes existentes. Reuniu-se com clientes, negociou acordos, criou contratos à medida e identificou oportunidades de upselling e cross-selling. Participou em seminários de formação ou workshops para aumentar as suas competências técnicas e profissionais.

- Atingiu ou excedeu consistentemente os KPIs desde 2012.
- Improved customer service rating by 20% through proactive follow-up and exceptional customer service skills.

ASSISTENTE DE VENDAS 2005 - 2009

RIO LIMA

Porto

Processou vendas, trocas e reembolsos diariamente, assegurando elevados níveis de satisfação dos clientes através de um excelente serviço de vendas. Colaborou com os membros da equipa para resolver as questões dos clientes de forma atempada e profissional.

- Poupou cerca de 10 mil euros por ano em perdas ao identificar e comunicar uma série de artigos falsos entregues por um novo fornecedor.
- Recebeu o prémio "Mais e Melhor" por ter reformulado o procedimento de formação em vendas, o que permitiu aumentar a eficácia da formação dos novos trabalhadores.