

Waldyr Baptista de Oliveira



Brasileiro, Separado, 16/08/1960
Embu das Artes - SP
Telefones: 55 (11) 9-4756-0288
E-mail: waldyr2011@live.com.br

OBJETIVO

Vendedor / Representante Comercial

FORMAÇÃO ACADEMICA: Universidade São Marcos – Administração (Incompleto).

RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

ATUANDO HÁ 29 ANOS NO RAMO ELETRO-ELETRÔNICO COMO VENDEDOR EXTERNO, GERENTE DE VENDAS E ADMINISTRADOR.

VISITA A CLIENTES, ANÁLISE, ELABORAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE PROJETOS PERSONALIZADOS, CONSULTORIA EM PROJETOS, ESPECIFICAÇÕES E HOMOLOGAÇÕES DE PRODUTOS EM GERAL.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Luott Eletro-componentes Ltda - 08/2011 – Atual

Cargo: Gerente Comercial.

Vendas internas e externas / Visitas técnicas e aplicação de produtos / Desenvolvimento de novos produtos e fornecedores / Implantação de Software de gestão e vendas / Criação e acompanhamento das metas semanal, mensal, semestral e anual de vendas.

Reletrônica Ind. Com. Ltda - 04/1987 – 09/2010

Cargo: Diretor Comercial

Administração de vendas, Carteira de pedidos, Faturamento e visitas, Relatórios gerenciais da carteira de clientes ABC, Pedidos, Faturamento e análise de desempenho, Gerenciamento das negociações, Planejamento anual de vendas x despesas junto ao financeiro, Treinamento e coordenação das ações da equipe de vendas interna, Elaboração e desenvolvimento do Plano de Marketing.

Cargo: Diretor Administrativo / Financeiro

Contas a Pagar, Fluxo de caixa, Cobrança, Faturamento, Recursos humanos, Administração de estoque, Contratações de prestadores de serviços terceirizados.

Electro Cammar Ltda - 05/1985 – 07/1987

Cargo: Vendedor Externo

Visitas externas a compradores e engenheiros de desenvolvimento, Prospecção de novos clientes, Emissão de pedidos de vendas, Aplicação das metas de vendas semanal, mensal, semestral e supervisão de vendas externa.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Treinamentos Técnicos de produtos nos fabricantes:

METALTEX * EMICOL * FINDER * PHOENIX MECANO * TYCO * PHOENIX CONTACT * MAR-GIRIUS * HELLERMANN, MEAN WEIL, EUDORA SOLAR (Fotovoltaico).

Cursos no SEBRAE – SP.

2011 Construção e operacionalização da loja e-commerce – 2003 EMPRETEC Empreendedorismo.

1990 Formações do preço de venda – 1989 Excelência no atendimento ao cliente.

1987 Administração de estoque – 1987 Fluxo de caixa.

Resolve Interprace Service – 05/2005 à 03/2006 Marketing em oito passos

Diagnóstico, SWOT, Objetivos, Estratégia, Marketing Mix, Orçamentos, Cronograma, Atualizações.

Lucros – Desenvolvimento Profissional para Negócios – 11/2002 à 05/2003

Planejamento estratégico, Plano de Ação de Marketing, Qualidade dá resultados, Liderança estratégica, Atendimento diferenciado, Reuniões de qualidade.