

Curriculum Vitae

Paulo Henrique Lavrador Forni

Dados Pessoais

Nome:- Paulo Henrique Lavrador Forni

Data de Nascimento:- 23/04/1973

C.P.F. nº. 163.932.318-07 R.G. nº. 23.339.696-2

Endereço Residencial:- Rua Miguel Pagliuso, 129 – Pq. Res. Laranjeiras

Cidade:- Taquaritinga-SP CEP:-15900-000

Telefone:- (16)3252-7923 Celular:- (16)99387-3010 / (16)99708-2303

Formação Acadêmica

Superior Incompleto em Administração – ITES (Instituto Taquaritinguense de Ensino Superior – Taquaritinga-SP).

Atuação Profissional

Ford Báltico – 07/10/2013 a 01/07/2016.

2013 até a presente data - Gerente de vendas;

Ford Ortovel – 04/12/2012 a 01/08/2013.

2012 a 2013 - Vendedor;

Ford Báltico – 13/07/2010 a 11/10/2012.

2010 a 2011 - Vendedor;

2011 a 2012 - Gerente de vendas;

Principal Trabalho Desenvolvido

Vendedor do ponto de vendas da Ford Báltico em Taquaritinga-SP, devido ao trabalho desenvolvido foi necessário construir uma concessionária para atender a demanda que cresceu na cidade de 2011 a 2012.

Grupo União (Fiat) Taquaritinga-SP – 1997 a 2010

1997 a 2005 - Vendedor;

2005 a 2010 - Gerente de vendas;

Fiat Ogata Monte Alto-SP – 1996 a 1997

1996 a 1997 - Vendedor;

Formação Profissional

- Realizou cursos na área de licenciatura, se especializando na área acadêmica de Ciências, Matemática, Física, Química e Biologia. Ministrou aulas nas escolas de 1º e 2º Graus das cidades de Taquaritinga-SP, Dobrada-SP e Guararoba-SP.
- Realizou cursos diversos nas áreas de vendas de automóveis, atendimento ao cliente, performance de vendas, melhoria do lucro nas vendas, F&I, gerenciamento de equipe de vendas, conhecimento de produto (Fiat, Volkswagen, Ford).

Diferencial Profissional

- Nestes mais de dezesseis anos de atuação na comercialização de veículos zero quilômetro, usados e semi-novos, sempre busquei o aperfeiçoamento constante não apenas no processo documental da venda, mas no conhecimento do produto e no poder de argumentação e convencimento do cliente. As vendas perdidas, fracassadas, sempre foram assimiladas e nortearam o meu caminho na busca da excelência do atendimento ao cliente, me dando energia e inspiração para não mais errar e perder novas vendas.
- Este longo período em que trabalhei na comercialização de veículos foi fundamental na construção de uma sólida carteira de clientes nas cidades de Taquaritinga, Monte Alto, Matão, Dobrada, Jaboticabal, Araraquara, São Carlos, Itápolis, Ibitinga, Catanduva e Ribeirão Preto. Hoje esta carteira tem mais de 2000 clientes e neste período fui o responsável pela venda de mais de 5000 veículos 0 km, usado ou semi-novo.

Referências Pessoais

- Marcos Ogata
Empresário, proprietário do Grupo União Fiat
Cel: (16) 99277-0252
- Valdir Brado
Diretor Comercial do Grupo Baltico
Cel: (16) 98128-1362