

GILSON ALANO

OBJETIVO

- Em busca de crescimento profissional na área de Vendas.
- Em busca de oportunidade como vendedor, de forma a contribuir com o crescimento da empresa.
- Em busca de recolocação na função de vendedor nas áreas de experiência, mas também aberto a novas oportunidades em outros ramos.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Janeiro 2017 - Junho 2023

Comercial de horti Santo Antônio - Representante comercial, São Paulo, SP

- Planejamento das vendas, incluindo a divulgação e demonstração dos produtos e serviços até o fechamento do negócio, com foco no alcance das metas.
- Atendimento a novos clientes da empresa, visando o fechamento de acordos através da utilização de técnicas de venda adaptadas à atuação dos clientes no mercado.
- Planejamento do itinerário de visitas a diferentes clientes em potencial, estabelecendo a melhor ordem conforme a localização e os horários marcados, de forma a evitar atrasos.
- Finalização das vendas aos clientes, negociando condições e prazos de pagamento em conformidade com a capacidade financeira de cada um.
- Acompanhamento da satisfação dos clientes no pós-venda, de forma a esclarecer dúvidas sobre o produto e solucionar possíveis problemas dentro do prazo de troca, atuando com transparência e prestatividade.

HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

- Boa apresentação pessoal e capacidade de transmitir confiança
- Alto nível de flexibilidade para mudanças e imprevistos
- Senso de organização e gerenciamento de tempo
- Capacidade de negociação e persuasão
- Habilidades de comunicação verbal e oratória



gapsalano@hotmail.com



(11)964708078



Rua Passo da Pátria 1432, São Paulo, SP 05085901



18/12/1969



Brasileiro



B



Solteiro(a)

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Administração: Administração
Colégio Nossa Senhora dos Anjos, Gravataí, RS, Fevereiro 1980 - Novembro 1987
Status - Concluído