

CURRÍCULO PROFISSIONAL

Rodrigo de Paulo Queiroz

Brasileiro, 40 Anos, Casado, 02 Filhos(a)

Endereço: 1006 Norte Alameda 18, Plano Diretor Sul – Palmas - TO

Telefone: (63) 9 9264-3565 E-mail: rodrigopqueiroz@hotmail.com

Recado: (63) 9 9264-3551 Alexsandra

APRESENTAÇÃO

Trabalhando a 17 anos em funções de gestão de empresas ao que se tange departamento comercial e pós vendas, treinamento e liderança de equipes, pautando o clima organizacional, com condutas racionais focadas em resultado, redução de custos operacionais, sinergia entre equipe e departamentos, e ao longo de todo esse período sempre buscando aprimoramento e amadurecimento profissional.

Ressalto que os últimos 14 anos foram dedicados ao ramo automobilístico, em concessionárias de veículos.

Tenho disponibilidade para mudança de cidade ou Estado.

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

. Grupo Santa Helena (Concessionária Peugeot e Citröen)

Cargo: Diretor/Gerência Geral Unidade: Palmas

Período: 2 Anos

Principais Atividades: Desenvolver e implementar estratégias comerciais de acordo com as metas e objetivos da empresa, para o departamento de veículos novos, seminovos e pós vendas, Realizar pesquisa e análise de mercado com intuito de buscar melhor assertividade no planejamento e direcionamento em ações de marketing, elaboração e avaliação de políticas de performance e remuneração, preparação e conferencia de folha de pagamento dos gestores de departamento, participação em processo seletivo de novos colaboradores, acompanhamento do Market share das marcas objetivando nosso resultado regional sempre superior ao nacional, aplicação de técnicas e modelos comportamentais para motivação e desenvolvimento na criação de um ambiente de trabalho voltado ao profissionalismo e entusiasmo.

- **Grupo Serra Verde (Concessionária Veículos Honda)**

Cargo: Gerente Comercial Unidade: Palmas – TO

Período: 6 Meses

Principais Atividades: Planejamento comercial e ações de marketing, Gestão e controle de estoque de veículos, atendimento aos indicadores de qualidade estabelecidos pela montadora, acompanhamento de negociações e auxílio caso necessário em negociações comerciais, alinhamento junto ao departamento de pós venda com intuito de potencializar e fidelizar clientes.

- **Grupo Marca Motors (Concessionária Mitsubishi e Locadora de Veículos)**

Cargo: Gerente Comercial Unidade: Palmas / Gurupi – TO Período: 3 Anos e 10 meses

Principais Atividades Locadora: Controle de Frota de veículos, Desmobilização de veículos, Aquisição de Veículos novos, Acompanhamento de indicadores de receita, Planejamento estratégico para otimização de manutenção preventiva e corretiva, atendimento comercial aos gestores de contratos, participação de licitações públicas, negociação com fornecedores, acompanhar planilhas de custos operacionais e elaborar planejamento de redução de despesas.

Principais Atividades Concessionária: Planejamento e execução estratégica comercial e pós vendas, acompanhamento de rotinas administrativas, conferencia de atendimento aos pré requisitos impostos pela fábrica tanto em âmbito comercial, quanto pós venda, Elaboração e vendas através de licitações públicas, ações comerciais internas e externas incluindo eventos em cidades dentro da divisão de área da montadora.

• **Tapajós Distribuidora de Veículos (Concessionária Volkswagen)**

Cargo: Gerente Pós Vendas Unidade: Palmas –TO Período: 1 ano e 6 Meses

Principais atividades: Gerenciamento de colaboradores e produtivos, Folha de Pagamento, Controle de Fluxo de passagens de veículos na oficina, Acompanhamento de Ticket médio de venda de Mão de Obra e peças, Elaboração de estratégias comerciais do Pós Vendas, Planilhas para acompanhamento de performance, buscar melhorias para o departamento afim de melhora nos indicadores de avaliação do fabricante.

• **Vega Motors Veículos Ltda. (Concessionarias CN Auto Towner / Topic e Traxx Motos)**

Cargo: Gerente Geral de 3 Concessionárias Unidades: Goiânia – GO, Aparecida de Goiânia – GO e São Luís de Montes Belos - GO Período: 3 Anos e 3 Meses

Principais atividades: Responsável pela Área Comercial e Pós Venda, Controle de estoque e compra de peças e veículos, Admissão e Demissão de Colaboradores, coordenação, planejamento e controle de estratégias comerciais e marketing, Treinamento e qualificação da equipe comercial e pós venda, gestão comercial de vendas governamentais através de licitações.

FORMAÇÃO / CURSOS

- Superior – 8º Período de Direito (Entidade: FESURV)
- Gestão empresarial e liderança de equipe
- Curso Técnico em Administração
- Cursos comerciais, excelência em atendimento e vendas.
- Curso de Informática Intermediaria
- Palestras (Arte de Falar em Público, Marketing Pessoal, Vendas).
- Cursos Automotivos Diversos, com conhecimento em Mecânica Básica de Carros e Motocicletas
- Inglês básico
- Conhecimento pacote office

CARACTERISTICAS PESSOAIS

Facilidade de trabalho em equipe, Boa Comunicação, Habilidade em atendimento ao público, Rápido entendimento para aplicação de metodologias e processos, Capacidade de Liderança, Foco em Resultado, Alta Capacidade Motivacional, Proativo, Dinâmico, Perfil organizacional, preferência por qualidade e racionalidade.

INFORMAÇÃO PESSOAL

Antônio Magela – Empresário (63) 9 8437-7913

Luiz Sollitto – Diretor Comercial (11) 9 8969-9272

Leandro Demori – Diretor Pós Venda (64) 9 8135-0909