

# Sérgio Sudário Diniz

Bairro Nova Aliança, Ribeirão Preto – SP  
Contato: +55 (62) 9.8126-0042  
E-mail: [sergiosudario01@gmail.com](mailto:sergiosudario01@gmail.com)  
[www.linkedin.com/in/sergio-sudario-diniz](http://www.linkedin.com/in/sergio-sudario-diniz)



## Objetivo

Gestor de Pós-Vendas

## Resumo

Eu sou Sérgio Sudário, ajudo empresas a obterem lucros e conquistarem suas metas. Sou Graduado em Administração de Empresas. Tenho mais de 23 anos de experiência profissional.

Tenho em minha história vivência e capacidade para as funções de Gestor de Pós-Vendas, Gerente de Peças, Gerente de Produção, sempre trabalhando em equipe com excelência e forte liderança.

Eu pude aprender e desenvolver habilidades estratégicas que me proporcionam crescimento profissional mantendo a capacidade de inovação.

Acredito em grandes propósitos por participar ativamente em projetos conclusos e permaneço sempre disposto a conduzir novos desafios com o mesmo sucesso.

Tenho necessidade de realização a cada instante, tendo o comprometimento de vencer os obstáculos com confiança, fazendo as coisas acontecerem.

## Educação | Graduação | Habilidades

Graduação em Administração de Empresas

Espanhol – Básico | Inglês – Básico

## Experiência

### **Pinauto – Concessionária Fiat Jeep – 05/2021 a atual**

Função: Gestor de Pós Vendas

Gestão do pós-vendas | Monitorar e solucionar dúvidas e reclamações de clientes | Acompanhar e auxiliar departamento de garantia | Supervisionar vendedores de Peças Acessórios | Gestão de conflitos | Aprovação de pedidos de peças e materiais | Relatório de pós-vendas e envio à montadora | Gestão de agendamento | Gestão de horas extras | Mapas de faturamento e índices | Garantir a organização e limpeza do pós-venda.

Definir participantes de cursos oferecidos pelas montadoras | Controlar a quantidade de OS'S abertas e gerar relatório de justificativas | Controlar custos da unidade | Supervisionar processo e equipe de pós-vendas a fim de garantir a qualidade dos serviços prestados aos clientes | Zelo pelo patrimônio da empresa | Fiscalizar, controlar e orientar equipe quanto ao uso dos EPI'S | Dar condições de trabalho para equipe do pós-venda.

Acompanhar cobranças junto ao financeiro | Gestão de serviços da área produtiva | Verificar controle de qualidade | Auxiliar departamento jurídico com informações técnicas sobre pós-venda | Acompanhar descarte de resíduos líquidos e sólidos | Melhoria contínua | Selecionar novos colaboradores.

Desligamentos da área do pós-venda | Solicitar reparos nas instalações prediais | Liderar, motivar e direcionar colaboradores do pós-venda | Promover trabalho em equipe | Informar para a equipe de pós-venda as metas e objetivos a serem alcançados e monitorá-las | Supervisionar padrões de qualidade e produtividade do departamento de pós-venda.

**Zip Lube – Serviços Automotivos** – 12/2017 a 04/2021

Função: Franqueado

Administrador e operador da franquia de troca de óleo automotivo | Organizar, orientar e controlar toda a operação da loja | Controlar despesas da loja, tomando providências corretivas | Supervisionar processo e equipe, a fim de garantir qualidade dos serviços prestados | Liderar, motivar e direcionar os colaboradores | Analisar e aprovar todos os pedidos de compra peças e materiais.

**Eurobike – Concessionária Aud | BMW | Triumph** – 08/2015 a 11/2017

Função: Gestor de Pós Vendas

Controlar Loaner Car e Courtesy Car | Disseminar cultura Eurobike | Promover reuniões constantes com equipe do pós-venda | Gestão do pós-vendas | Monitorar e solucionar dúvidas e reclamações de clientes | Acompanhar e auxiliar departamento de garantia | Mapas de faturamento e índices | Supervisionar vendedores de Peças Acessórios | Gestão de conflitos | Aprovação de pedidos de peças e materiais.

Relatório de pós-vendas e envio à montadora | Gestão de agendamento | Gestão de horas extras | Definir participantes de cursos oferecidos pelas montadoras | Garantir a organização e limpeza do pós-venda | Controlar a quantidade de OS'S abertas e gerar relatório de justificativas | Supervisionar processo e equipe de pós-vendas a fim de garantir a qualidade dos serviços prestados aos clientes.

Zelo pelo patrimônio da empresa | Gestão de serviços da área produtiva | Verificar controle de qualidade | Auxiliar departamento jurídico com informações técnicas sobre pós-venda | Acompanhar descarte de resíduos líquidos e sólidos | Melhoria contínua | Fiscalizar, controlar e orientar equipe quanto ao uso dos EPI'S | Dar condições de trabalho para equipe do pós-venda | Acompanhar cobranças junto ao financeiro.

Promover trabalho em equipe | Informar para a equipe de pós-venda as metas e objetivos a serem alcançados e monitorá-las | Supervisionar padrões de qualidade e produtividade do departamento de pós-venda | Selecionar novos colaboradores | Desligamentos da área do pós-venda | Solicitar reparos nas instalações prediais | Liderar, motivar e direcionar colaboradores do pós-venda | Controlar custos da unidade.

**Nativa Caminhões e Ônibus** – 04/2014 a 04/2015

Função: Gerente de Peças e Administração de Garantias

**Forlan Caminhões – Ford** – 09/2012 a 03/2014

Função: Gerente de Serviços

**Mitsubishi Motors Corporation do Brasil** – MMCB 2005 a 2012

Função: Analista de Processos Pleno (Garantia, Qualidade do Produto, Desenvolvimento da Rede)

**Habilidades | Cursos | Certificados**

Curso de Gestão de Projetos | Curso de Gerente Trainee | Curso de Gestão de Setor de Peças | Curso de Gestão de Setor de Serviços | Formação específica em gestão de pós venda (Peças e Serviços) | Gestor de Pós venda Certificado Audi, Ford, BMW e Volkswagen | Gestão de serviços | Pós-Vendas | Gestão de equipes.

**Competências**

Capacidade para atuar como Gestor de Pós-Vendas, Gerente de Peças, Gerente de Produção | Gerenciamento de equipe de atendimento de pós-venda e suporte ao cliente, monitoramento de nível de qualidade e satisfação e definição de estratégias na solução de problemas, para cumprir as metas e objetivos estabelecidos pela empresa.

Gerenciamento das rotinas de vendas e elaboração de estratégias comerciais para aumento da lucratividade | Acompanhamento de demanda de peças, estoque, inventário, compras, negociações.

Gerenciamento das operações de produção, definição e implementação de programas de fabricação e elaboração de planos na utilização eficaz dos equipamentos, matérias-primas e pessoal de acordo com o orçamento da empresa | Acompanhamento de índices de produtividade | Melhoria contínua nos processos.