



## Thiago Mendes Vieira (Currículo - Profissional)

**Data da última alteração: 14/12/2021**

**E-mail:** thiagomendesvieira1104@gmail.com

**Perfil do currículo:** Profissional

**Data de nascimento:** 08/12/1988

**Endereço:** T-0063, 1

**Bairro:** SETOR BUENO

**Cidade:** Goiania - GO

**CEP:** 74230-030

**Telefone residencial:** (62) 992292606

**Telefone celular:** (62) 992292606

**Telefone comercial:** (62) 98159417



## Pretensão salarial

A partir de R\$ 3.000,00

## Resumo do Currículo

Experiência comercial, gestão de equipes, planejamento estratégico de vendas e captação de clientes PJ e PF.

## Cargo de interesse

Comercial

## Informações adicionais

Disponibilidade para viajar ou mudar.

14 anos de experiência na área comercial com gestão de pessoas e vendas.

## Idiomas

**Inglês:** Intermediário

## Experiência profissional

### CONCESSIONÁRIA JEEP PINAUTO - 06/2021 a 12/2021 - 6 meses

- Gestor de vendas Diretas - último cargo - 6 meses

Gestão de equipe de vendas, prospecção de clientes no segmento venda direta para as 5 lojas do Grupo Pinauto no Norte de Goiás.

Implantação de pedidos no B2B, acompanhamento do processo, entrega técnica.

Captação de clientes frotistas principalmente no ramo de Usinas do interior de Goiás, vasta carteira de venda direta, PCD e de Produtores Rurais.

### GRUPO NXMAIS - 11/2019 a 05/2021 - 1 ano e 6 meses

- Gerente Comercial - último cargo - 1 ano e 6 meses

Gerenciamento de equipe comercial, planejamento estratégico para captação de clientes, atendimento e vendas.

Consultoria financeira, captação de clientes PF e PJ. Planejamento e treinamento de vendedores e representantes, estratégia de vendas, acompanhamento, elaboração de relatórios semanais, planilhas e resultados. Comercialização de consórcios, financiamentos, seguros, home equity.

### Império Soluções Financeiras Ltda - 03/2018 a 06/2019 - 1 ano e 3 meses

- Gerente Comercial - último cargo - 1 ano e 3 meses

Captação de clientes e parceiros de negócios, vendas, atendimento, pós vendas, retenção, qualidade e gestão da empresa.

#### **Embracon Administradora de Consórcio Ltda - 11/2012 a 02/2018 - 5 anos e 3 meses**

- **Gerente Comercial** - último cargo - 5 anos e 3 meses

Atendimento a clientes e fornecedores, recrutamento de equipe, treinamento, gestão da filial, qualidade, reativação, pós vendas, compras, admissões e demissões.

De 11/2012 a 06/2013 entrei como vendedor, fazia captação de clientes via telefone, porta a porta, indicações e etc. Devido ao bom resultado fui promovido a supervisor de vendas onde fiquei de 07/2013 a 06/2014, minha função era acompanhar a equipe, resolver dificuldades internas de cada vendedor, acompanhar, vender, treinar e formar novos líderes. No mês 07/2014 fui promovido a Gerente comercial onde permaneci até 02/2018.

#### **TIM Celular - S/A - 04/2009 a 02/2012 - 2 anos e 10 meses**

- **Supervisor de Vendas Corporativas** - último cargo - 2 anos e 10 meses

Captação de clientes, consultoria em redução de custos nas contas da empresa, retenção, qualidade e reativação de carteira. Supervisão de equipe de vendas, treinamento, admissões e demissões.

### **Formação**

---

#### **Graduação #1**

**Instituição:** Unopar  
**Grau de formação:** Graduação  
**Nome do curso:** Administração de Empresas

#### **Graduação #2**

**Instituição:** FADISA  
**Grau de formação:** Graduação  
**Nome do curso:** Direito

### **Cursos e especializações**

---

#### **Curso #1**

**Nome do curso:** PRACTITIONER EM PNL (programação neurolinguística)  
**Instituição:** Centro Brasileiro de PNL  
**Duração:** Média (de 41 a 360 horas)  
**Ano de conclusão:** 2019

#### **Curso #2**

**Nome do curso:** GESTÃO DE PESSOAS  
**Instituição:** CEBRAC  
**Duração:** Curta (até 40 horas)  
**Ano de conclusão:** 2018

---

Copyright© 1996-2021 **Catho**. Todos os direitos reservados.