

RUBER PAULO N. E SILVA DEUS

Rua. Vc-86,Qd.176,Lt.04,sn° · Bairro Conj. Vera Cruz II
74490-000 · Goiânia · Goiás
(62) 98260-2879 ·
ruberpaulonogueira@gmail.com.br
42 anos · Brasileiro · Solteiro

Síntese de Qualificações

- ✓ Atuação na área **Comercial**, com experiência na supervisão de equipes, planejamento de vendas, prospecção e fidelização de clientes, análise de indicadores do mercado consumidor e acompanhamento das atividades de campo.
- ✓ Habilidade no atendimento aos clientes no pré e pós vendas, esclarecimento de dúvidas sobre produtos e resolução de problemas.
- ✓ Experiência na análise das necessidades do cliente, identificação de novos mercados, elaboração de planos estratégicos e no estudo das ações das empresas concorrentes.
- ✓ Vivência na divulgação de ações promocionais, negociação de espaço publicitário, requisição de material de divulgação e envio de mala direta.
- ✓ Responsável pela seleção, treinamento e desenvolvimento de novos funcionários, bem como pela integração junto à equipe.
- ✓ Sucesso na fidelização de clientes, aumentando as vendas em **60%**, por meio da elaboração de promoções. (PROJETO MOVEIS, SOLUÇÃO MOVEIS, TOPY MOVEIS, FUJIOKA)
- ✓ Atuação na condução de reuniões e elaboração de relatórios e planilhas, auxiliando na definição de metas.
- ✓ Disponibilidade para viagens e mudança de cidade.

Formação Acadêmica

Graduação no curso de Direito – incompleto.
Universidade Salgado de Oliveira.

Experiência Profissional

01/08/2020 a Empregado **R2 DISTRIBUIDORA DE COLHÕES LTDA.**
NOBEL COLHÕES – Empresa Premium no seguimento Goiânia.
Vendedor.

01/01/2019 a 01/2020 **CALIFÓRNIA OFFICE LTDA.**
Empresa goiana de médio porte do segmento moveleiro para
escritório.

Vendedor

01/2015 a 07/2016

Solução moveis para escritório Ltda.

Empresa goiana de médio porte do segmento moveleiro para escritório.

Vendedor

- ✓ Responsável pela gestão comercial, envolvendo a elaboração de estratégias de vendas e acompanhamento de resultados.
- ✓ Grandes fidelizações com vários clientes potenciais.
- ✓ Vivência na supervisão de outros vendedores, objetivando o crescimento e cumprimento das estratégias e metas.
- ✓ Experiência na prospecção de novos mercados e interface com clientes, visando o fechamento de novos negócios.
- ✓ Atuação no acompanhamento de representantes durante a realização de vendas, auxiliando na negociação de preços, prazo de entrega e condições de pagamentos.

01/2014 a 2015

MCI MOVEIS PARA ESCRITÓRIO LTDA

Empresa goiana de médio porte do segmento moveleiro para escritório.

Vendedor

- ✓ Habilidade na criação de soluções diferenciadas para crescimento e construção de novos cenários de oportunidade, garantindo o market share.
- ✓ Responsável pelo acompanhamento das atividades dos concorrentes, objetivando recomendar alterações dos objetivos, programas e políticas de vendas.
- ✓ Sucesso na conquista de diversas premiações por alcance de resultados de vendas.

01/2006 a 2014

MIL COISAS MOVEIS PARA ESCRITÓRIO LTDA.

Empresa goiana moveleira registrada há mais de 38 anos.

Vendedor

- ✓ Experiência na prospecção de novos mercados e interface com clientes, visando o fechamento de novos negócios.
- ✓ Atuação no acompanhamento de representantes durante a realização de vendas, auxiliando na negociação de preços, prazo de entrega e condições de pagamentos.
- ✓ Fidelização de grandes clientes potenciais.

Formação Complementar

- [Gestão de Representantes Comerciais – Catho Online](#)
- [Negociação com Márcio Miranda](#) – Catho Online
- [Gestão de Projetos com Luís César Menezes](#) – Catho Online
- Técnicas de Venda – Senac
- Relações com o Cliente – Senac

- Controle de Qualidade - Senac
Conhecimentos em Pacote Office e Internet.