

ALEX GALLO

E-mail: alexgallo10@gmail.com
Data de nascimento: 03/09/1975
Endereço: Al. São Caetano, 74
Bairro: Santa Paula
Cidade: São Caetano do Sul - SP
CEP: 09560-050
Telefone celular: (11) 94751-3180 / (47) 99723-2255

Resumo do Currículo

Disponibilidade de mudança. Mais de 15 anos de experiência no cargo de gerente. Avaliar a performance de cada colaborador, através de indicadores e metas, sempre acompanhando e se adequando a evolução e a tecnologia do mercado. Excelente relacionamento com a equipe e com os clientes, adepto ao mercado digital (que é a nova tendência). Apresentar planejamento de vendas mensal. Acompanhar CRM. Coordenar e gerenciar a equipe de vendas de veículos novos e semi novos, acompanhando os Leads e elaborar campanhas de marketing e anúncios para gerar LEADS, acompanhando a respostas imediatas para ter uma melhor taxa de conversão e aumento do fluxo de loja. Trabalho com vendas de veículos porque eu amo trabalhar nesse mercado. Elaborar preço de compra e de venda de veículos semi novos, manutenção e reparo de semi novos, F&I, estratégias para aumento de vendas e atingimento dos KPI'S da montadora. Gerenciar estratégias de vendas, participar do planejamento anual e avaliar as melhores práticas do mercado, com o objetivo de cumprir metas e desenvolver novos negócios. Acompanhar e estimular o desempenho da equipe e indicadores de vendas.

Cargo de interesse

Gerente Comercial, Gerente de Vendas

Experiência profissional

Hai Veículos Ltda (Toyota) – 08/2022 até 12/2022

- Gerente – 4 meses (Como PJ)

Coordenar, gerenciar e motivar a equipe de vendas de veículos novos e semi novos, elaborar campanhas de marketing e anúncios para gerar LEADS, acompanhando a respostas imediatas para ter uma melhor taxa de conversão e aumento do fluxo de loja. Elaborar e definir mídias e propagandas, preço de compra e de venda de veículos semi novos, manutenção e reparo de semi novos, F&I, estratégias para aumento de vendas e atingimento dos KPI'S da montadora. Gerenciar estratégias de vendas, participar do planejamento anual e avaliar as melhores práticas do mercado, com o objetivo de cumprir metas e desenvolver novos negócios. Acompanhar e estimular o desempenho da equipe e indicadores de vendas. Contratação e demissão de funcionários.

SHOGUN VEICULOS LTDA (Toyota) - 01/2020 até 07/2022 - 2 anos e 8 meses

- Gerente - 2 anos e 8 meses

Coordenar, gerenciar e motivar a equipe de vendas de veículos novos e semi novos, elaborar campanhas de marketing e anúncios para gerar LEADS, acompanhando a respostas imediatas para ter uma melhor taxa de conversão e aumento do fluxo de loja. Elaborar e definir mídias e propagandas, preço de compra e de venda de veículos semi novos, manutenção e reparo de semi novos, F&I, estratégias para aumento de vendas e atingimento dos KPI'S da montadora. Gerenciar estratégias de vendas, participar do planejamento anual e avaliar as melhores práticas do mercado, com o

objetivo de cumprir metas e desenvolver novos negócios. Acompanhar e estimular o desempenho da equipe e indicadores de vendas. Contratação e demissão de funcionários.

Comeri Litoral Comércio de Veículos LTDA (VW) - 04/2016 a 01/2020 - 3 anos e 9 meses

- Gerente - 3 anos e 9 meses

Coordenar, gerenciar e motivar a equipe de vendas de veículos novos e semi novos, acompanhando os Leads e cobrando a equipe, elaborar e definir mídias e propagandas, elaborar preço de compra e de venda de veículos semi novos, manutenção e reparo de semi novos, F&I, estratégias para aumento de vendas e atingimento dos KPI'S da montadora. Gerenciar estratégias de vendas, participar do planejamento anual e avaliar as melhores práticas do mercado, com o objetivo de cumprir metas e desenvolver novos negócios. Acompanhar e estimular o desempenho da equipe e indicadores de vendas. Contratação e demissão de funcionários. Elaborar campanhas de marketing e anúncios para gerar LEADS e fluxo de loja.

Attractive Multimarcas - 01/2012 a 02/2016 - 4 anos e 1 mês

- Gerente -4 anos e 1 mês

Coordenar, gerenciar e motivar a equipe de vendas de veículos novos e semi novos, acompanhando os Leads e cobrando a equipe, elaborar e definir mídias e propagandas, elaborar preço de compra e de venda de veículos semi novos, manutenção e reparo de semi novos, F&I, estratégias para aumento de vendas. Avaliação e compra de veículos.

Cursos e especializações

Maratona de Anúncios On Line
Instituição: Tiago Tessmann
Duração: Curta (até 40 horas)
Ano de conclusão: 2022

Gerenciamento
Instituição: ProspectPró
Duração: Média (de 41 a 360 horas)
Ano de conclusão: 2019

Tratamento de Leads
Instituição: ProspectPró
Duração: Média (de 41 a 360 horas)
Ano de conclusão: 2018
