



## LEANDRO DEMORI FAUSTINO

Idade: 41 anos

Estado Civil: Casado

Natural: São Paulo-SP

Residente na rua: Acácio Fonseca, Qd 33 Lt 718, Residencial Interlagos, Rio Verde-GO

CNH: B

Tel.: (64)98135-0909 / (64)98111-4279 / (64)2141-7740

Email: [leandrodemori@hotmail.com](mailto:leandrodemori@hotmail.com)

## OBJETIVO: GESTÃO VENDAS e PÓS VENDAS

### FORMAÇÃO

Engenharia Mecânica Automobilística - Concluído 2003

FEI - Faculdade de Engenharia Industrial

### CURSOS

**Auditor de Processos** - Senai / Volkswagen - São Bernardo do Campo - SP

**Método Análise e Solução de Problema** - Senai / Volkswagen - São Bernardo do Campo – SP

**Inglês Intermediário**

**Informática Avançada** - Redes, Softwares e Hardwares

**Liderança de equipe e gerenciamento empresarial**

**Gestão Pós Vendas**

**Gestão da Garantia**

**Gestão de Estoque de Peças**

**Auditor em Ênfase Automobilística**

**Marketing e Redes Sociais**

## RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

- \*Dinâmicas em equipe, contratações, projeção visual do estabelecimento, controle de faturamento, acompanhamento de satisfação do cliente.
- \*Auditorias internas e controle de documentação, gerenciamento de equipes e marketing comercial.
- \*Administração geral, análise e diagnóstico da área de vendas, processos de garantia, controle de estoque e acompanhamento de processos de trabalhos da equipe.
- \*Análise de produtividade, relatórios de comissões, análise de mão de obra, planilhas de objetivos mensais, controle e fechamento das metas do mês.
- \*Análise do DRE, resumo de melhorias e pontos a ser realizado um plano de ação para acompanhamento.

## HISTORICO PROFISSIONAL

- **Stellantis** – Consultor de Campo

Terceirizado desde de Agosto 2019

Atuando no desenvolvimento de novos produtos, elaboração de relatórios de peças, soluções de chamados técnicos aos concessionários, acompanhamento do produto no mercado e Pós Vendas.

.

- **Grupo Serra Verde Veículos** – Diretor de Pós Vendas

Setembro 2018 até Julho 2019 – Palmas-TO

Assumindo a Diretoria Geral do Grupo, determinando as diretrizes aos Pós Vendas das bandeiras HONDA, NISSAN e JEEP em suas concessionárias de Palmas-TO e São Luis-MA. Mapeando todas as áreas, metas e premiações, acompanhamento das Notas Qualidade e Cursos de todas as montadoras, Estoque de Peças, Funilaria e Pintura, Acessórios.

- **Grande Rio Honda Veículos** – Gerente Pós Vendas

Junho 2018 até Setembro 2018 – Palmas-TO

Gerente Pós Vendas HONDA, reestruturando o Pós Vendas em geral, incluindo Peças, Serviços e Funilaria e Pintura, Acessórios, enquadrando as Notas TSI, aplicando treinamentos na equipe para alavancar a qualidade e satisfação dos serviços realizados, acompanhando as OS e performance dos consultores com elevação do faturamento.

- **Haikar Honda Veículos** – Gerente Pós Vendas

Julho 2016 até Dezembro 2017 - Rio Verde-GO

Gerente Pós Vendas HONDA, realizando mapeamento de equipe, adequação do quadro de técnicos, treinamento para equipe, melhorias de faturamento e aproveitamento das passagens, contagem cíclicas no estoque, melhoria de giro no estoque, pedidos de peças corretos, desenvolvendo treinamento de liderança para todo o Grupo Haikar, forte atuação com melhorias de Notas Qualidades enquadradas, contribuindo para uma gestão enxuta e eficiente, colocando a concessionária com grande reconhecimento perante a montadora, ganhando o prêmio de melhor Pós Vendas Regional e entre os 3 Nacional.

- **Jaguar Land Rover** – Engenharia de Campo - Janeiro 2016 – Julho 2016

Contrato de 180 dias com a montadora para realização de testes em componentes e tecnologia local para aplicações nos veículos a serem produzidos no Brasil.

- **Sudoeste Veículos** - Gerente Pós Vendas / Gerente Peças e CBC / Funilaria e Pintura

Novembro de 2014 até Janeiro 2016 - Rio Verde-GO

Gerente Pós Vendas e Peças VOLKSWAGEN, fortalecendo a equipe e enquadrando dentro das regras exigidas pela montadora. Na oficina praticando a excelência no atendimento junto aos clientes e apoiando o fornecimento de peças no CRT, também estimulando a venda balcão às oficinas independentes da região. Realizava todas as compras de peças e suprimentos junto à montadora, aplicando promoções em itens obsoletos, elaborando promoções para aumento de giro do estoque, contagens cíclicas diárias no estoque, acompanhamentos das Ordens de Serviços abertas pelos Consultores, acompanhamento dos pagamentos das Garantias junto à montadora. Diariamente realizava auditorias nos estoques e nos processos demandados pela montadora.

- **Renault Automóveis e Peças** - Gerente Pós Vendas / Gerente Peças / Gerente Garantia / Funilaria e Pintura

Abril de 2013 até Novembro 2014 - Rio Verde-GO

Gerente Pós Vendas NISSAN e RENAULT, exercendo forte atuação na melhoria da qualidade dos serviços prestados aos clientes do Pós Vendas, tais como serviços de revisões e centro de reparação de veículos, estimulando a equipe com reuniões e traçando melhorias discutindo os pontos falhos e aplicando as ações imediatas, realizando as tratativas dos casos SAC em atraso e eliminando as possibilidades de novos casos surgirem, aplicando auditorias nos processos de atendimento ao cliente, satisfação e reclamação, contagem cíclicas no estoque de peças. Responsável pela reestruturação do setor Pós Vendas, abrangendo os setores de Estoque de Peças, Vendas de Peças, Garantia e Centro de Recuperação Técnica (Funilaria e Pintura).

- **DSM** – Consultor de Pós Vendas – Engenharia de Campo - Outubro 2008 até Abril 2013 - São Paulo –SP

Atuava na Engenharia de Campo em concessionárias Volkswagen, nas regionais do interior de São Paulo, Minas Gerais. Coordenando e auxiliando os profissionais, monitorava a manutenção dos veículos junto aos técnicos locais e orientava-os, liderava equipe, visitava todas as concessionárias das regionais e as preparava para auditorias de certificações do ISO, realizava acompanhamento de novos produtos monitorando possíveis pontos falhos de montagem e fabricação do veículo com relatórios semanais e mensais para montadora com serviços executados em Garantia e regiões de maiores incidências. Na área administrativa lidava com plano de ação da rede de concessionária, Vendas e Pós Vendas, varejo e mercado, pedidos de peças e veículos, acompanhamento dos estoques de peças e veículos, estimulando a oferta regional de determinados itens com maiores demanda no mercado, lidando com a Rede sobre financeiro-econômico da concessionária e departamentos.

Sempre disponível a aprender e ensinar!