



**DIEGO KARLING DA ROSA**  
40 ANOS, BRASILEIRO, CASADO,  
NATURAL DE SAPUCAIA DO SUL/RS  
[comercial.diegorosa@gmail.com](mailto:comercial.diegorosa@gmail.com)  
FLORIANÓPOLIS/SC  
CELULAR: (48) 99667.7467

**PERFIL:** Profissional dinâmico, comunicativo, organizado, com grande experiência na área comercial.

**FORMAÇÃO ACADÊMICA:** Técnico em Processamento de Dados – São Lucas/ULBRA – 2002 - Sapucaia do Sul/RS.

### **INFORMÁTICA E CONHECIMENTOS ESPECÍFICOS**

Pacote Office: Excel, Word, Power Point, Outlook.

Idioma: Espanhol Intermediário.

Inglês Intermediário.

### **Cursos Aperfeiçoamento:**

Certificado Brasil Empreendedor – Sebrae – 2001 – Porto Alegre/RS.

Certificado Técnicas de Vendas – CDL – 2007 – Porto Alegre/RS.

Curso de Auxiliar de Mecânica Industrial – Senai – 2008 – Sapucaia do Sul/RS.

Certificado Treinamento Técnico-Comercial – Wurth do Brasil – 2008 - São Paulo/SP.

Certificado Vendas e Pós-Vendas por Telefone – CDL – 2018 – Florianópolis/SC.

Treinamento Energia Solar – Khronos – 2018 – Florianópolis/SC.

Certificado 2º encontro de profissionais – APIS – 2018 – Florianópolis/SC.

Certificado Sistemas de Energia Solar Fotovoltaica – Entec Solar – 2018 – Florianópolis/SC.

## **EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS**

### **Diego Karling da Rosa/MEI – TEMPLAR BIER CERVEJA ARTESANAL**

Período: Março de 2019 (Período atual);

Função: Representante Comercial;

- Prospecção de clientes, vendas, pós vendas;
- Contas a Receber;
- Entregas e logística;

### **Santa Rita Comércio e Instalações Ltda**

Período: Fevereiro de 2018 à Dezembro de 2018;

Função: Consultor Comercial Externo;

- Atendimento aos clientes (Vendas, Pós-Vendas, Trocas e Garantias);
- Captação e prospecção de novos clientes;
- Vendas;

### **Capital Lâmpadas Ltda**

Período: Outubro de 2015 à Fevereiro de 2018;

Função: Vendedor;

- Vendas aos clientes, captação e prospecção de novos clientes e fornecedores;
- Atendimento a trocas e garantias;
- Participação de Workshops e Feiras do ramo;
- Abertura de regiões;

### **KS Tools Ferramentas do Brasil Ltda**

Período: Fevereiro de 2010 à Abril de 2011;

Função: Assessor Comercial;

- Abertura de regiões e implantação de representantes comerciais;
- Captação e prospecção de novos clientes;
- Vendas;
- Atendimento ao pós-vendas, trocas/garantias;
- Participação de Feiras do segmento;

### **Wurth do Brasil Peças de Fixação Ltda**

Período: Janeiro de 2008 à Fevereiro de 2010;

Função: Vendedor;

- Vendas, prospecção e abertura de novas regiões;
- Atendimento ao pós-vendas, trocas e garantias;