

Diogo Rossafa de Araujo



36 anos (01/02/1985)

Rua Conrado Niehues, 361 – Trevo – Braço do Norte – SC

Telefones: (48) 9 9664-5306 / (49) 9 9158-2938

E-mail: diogoross@gmail.com

OBJETIVO: Áreas Administrativa/Comercial/Financeira/Treinamentos

FORMAÇÃO ACADÊMICA:

- Graduado em Ciências Econômicas pela FACESP - FECAP - Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado. Premiada com o 2º lugar no Estado de São Paulo, através do ENADE. Conclusão em 2006.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:

• **2019 - 2020. Auto Elite LTDA**

Cargo: Consultor de vendas de veículos zero km e usados, da empresa Auto Elite / Via Serra - Volkswagen, com atuação na cidade de Lages e arredores. Responsável também por atendimentos a clientes PCD, prestando atendimento e suporte para esta modalidade de compra.

• **2017 - 2019. Vip Comércio de Veículos LTDA**

Cargo: Consultor de vendas de veículos zero km, da empresa VIP CAR NISSAN, responsável pelo atendimento na região de Serra e Oeste catarinense. Responsável também temporariamente pela logística e transporte dos veículos da loja de Lages.

• **2015 – 2017. Global Portas Portas Automáticas-SP**

Cargo: Representante Comercial junto a um conjunto de empresas no ramo de portas de aço automáticas, em São Paulo / SP, responsável pelo atendimento do estado de Santa Catarina. Responsável também pela parte operacional e logística para o bom andamento das instalações.

• **2014 – 2015. Grupo Áluz (Metalúrgica Aluz e Áluz Fibras)**

Cargo: Diretor de Planejamento Estratégico, do Grupo Áluz, empresa dentre as 3 maiores de Abelardo Luz, fabricante de estruturas metálicas, pré-moldados de concreto e Telhas translúcidas em Fibra, responsável por diversos setores como treinamento para funcionários, tanto em conduta profissional quanto motivacional, seleção de novos profissionais junto ao RH, auxílio na implantação do Bloco K (SPED Fiscal) junto ao setor contábil, responsável pelo controle do relógio de ponto utilizando sistema Ponto Seculus, responsável pelo controle financeiro (Contas a Pagar e Contas a Receber).

• **2014 - 2014. Le Monde Com de Veículos LTDA**

Cargo: Consultor Comercial, da empresa Le Monde CITROËN, responsável pelo atendimento na região de Tubarão e Amurel no estado de Santa Catarina. Concessionária exclusiva da marca Citroën em SC, eleita entre as 26 melhores concessionárias da marca no mundo.

• **2012-2013. SED-SC (Secretaria do Estado de Educação de Santa Catarina).**

Cargo: Professor ACT, lecionando Geografia de para Ensino Fundamental e Ensino Médio.

- **2011-2014. Guaruportas Portas Automáticas-SP**

Cargo: Representante Comercial, da empresa Guaruportas, responsável pelo atendimento na região Norte e Sul do estado de Santa Catarina. Responsável pela parte comercial e técnica envolvendo metas em participação no mercado e em qualidade.

- **2010-2011. Fevavi Representações Comerciais**

Cargo: Representante Comercial, da Multinacional Gerdau Aços Longos, onde buscamos com máxima ética e eficiência representar a Comercial Gerdau, nas áreas de Construção civil e Indústria.

- **2008-2009. Blanc Pintura Eletrostática**

Cargo: Gerente Comercial, responsável pelo aumento do faturamento em 35%, com a implantação do sistema de Controle de Qualidade, readequação das Compras, área Financeira, de Logística e de Produção.

- **2000-2008. Novo Milênio Comércio de Ferro e Ferragens Ltda.**

Cargo: Sócio Gerente, responsável pela expansão de mercado na zona norte da cidade de São Paulo, implementando as áreas de Vendas, Compras, Financeira e Logística.

FORMAÇÃO EXTRA-CURRICULAR:

- **Curso ITC** – Treinamento Internacional de Vendas Volkswagen (outubro/2019)
- **Curso Lidere sua equipe de trabalho:** duração de 16 horas, em Chapecó/SC. Instituto SEBRAE(Março/2015).
- **Curso Gestão de Pessoas:** duração de 25 horas , em Chapecó/SC. SEBRAE(Fevereiro/2015).
- **Curso Transcendendo seus Limites:** habilita o treinando a trabalhar sob forte pressão, criar metas, trabalhar em equipe, superar seus próprios limites, ser responsáveis por nossos atos e por suas conseqüências através de dinâmicas vivenciais em grupos, duração de 35 horas contínuas, em Itu/SP. Instituto Tadashi Kadomoto (Dezembro/2009).
- **Curso Leader Training** (Treinando Líderes): habilita o treinando a ser um líder, trabalhar em equipe, elaborar projetos e metas, através de dinâmicas vivenciais em grupos, duração de 35 horas contínuas, em Itu/SP. Instituto Tadashi Kadomoto. (agosto/2009).
- **Curso de Oratória.** Ministrado por João Elias (junho/2010)
- **Curso Vivendo com Inteligência Emocional.** Instituto Tadashi Kadomoto.
- **Informática:** domínio Internet, Word, Excell, Access, Power Point
- **Inglês:** Básico (Cursado até 4º Livro Yazigi – Yep4).
- **Curso Brasil Empreendedor:** Sebrae (junho/2002).
- **Português Total:** Com Sidney Martins, via instituto LAC-EAD (Março/2016).

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Habilidade na elaboração de projetos e cenários econômicos.
- Muita garra, determinação, liderança e disposição.
- Facilidade no relacionamento com pessoas de diferentes níveis e situações, e em comunicação oral e escrita.
- Professor auxiliar voluntário em cursos de preparação para Vestibulares e vestibulinhos no Oratório SLM – SP.
- Professor de Geografia ACT em Florianópolis e Tubarão-SC.