

CURRÍCULUN VITAE

EDIMAR DA SILVA LEMES
39 anos, Brasileiro, Casado
Cachoeirinha - RS - Brasil
Telefone: (51) 989563420
E-mail: lemes.edimar07@gmail.com
www.linkedin.com/in/edimarlemes

OBJETIVO PROFISSIONAL

Supervisor | Coordenador de vendas
Analista | Especialista de vendas | Inteligência de mercado | Trade marketing

FORMAÇÃO:

GESTÃO DE MARKETING – UNIP

CURSOS COMPLEMENTARES:

Microsoft Power BI Para Data Science, Versão 2.0 – DATA SCIENCE ACADEMY
Alinhamento entre vendas e marketing – FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
Gestão de equipes de venda – SEBRAE/RS
Gestão de pessoas – SEBRAE/RS
Comunicação e relacionamento com clientes – SEBRAE/RS
A liderança na gestão de equipes – SEBARES/RS

QUALIFICAÇÕES:

INGLÊS: intermediário

Nível avançado em todos os aplicativos Office, com foco em Excel e BI.

POWER BI: domínio da ferramenta, bem como de seus similares.

CARACTERÍSTICAS PESSOAIS:

Foco em resultados. Capacidade de motivação e coordenação de equipes (CLT e RCAs). Experiência em mercado de tabaco, alimentos e bebidas (tanto no canal direto quanto indireto), atuando com indicadores e análises de vendas/mercado/NIELSEN, gestão comercial e de negócios. Visão organizacional. Vivência plena com planejamento e rentabilidade de performances, Controle de custos variáveis. Envolvimento em atividades que abrangem melhoria de processos. Sólida carreira com análises de vendas e inteligência de mercado.

AUTOAVALIAÇÃO:

Sou um profissional com conhecimento pleno da área comercial com perfil administrativo, competente e inteligente, proativo, com visão estratégica, focado em resultados, resiliente, interessado e muita boa vontade para aprender/evoluir. Possuo alta capacidade de aprendizagem e adaptação, eficiente no exercício das tarefas, empreendedor, persistente, com facilidade de trabalhar com equipe.

OBJETIVOS:

Colaborar em um ambiente de trabalho onde possa colocar em prática meus conhecimentos em favor da instituição, focando sempre o benefício e crescimento mútuos. Procuo por oportunidades onde possa desenvolver e aprimorar meus conhecimentos, contribuindo para uma instrução crescente e contínua.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:

Agosto/2019 (atual) – OBJETIVA ASSESSORIA COMERCIAL (micro empreendedor)

Cargo: proprietário

Atividades desenvolvidas/experiência adquirida:

- Atuação junto às empresas prestando assessoria comercial com foco em análises e inteligência de mercado, colaborando para o crescimento de seu faturamento e lucratividade.
- Colaboração com o departamento comercial, alinhando suas ações com a missão, visão e valores da empresa.
- Análises dos cenários internos e externos com ações objetivas e efetivas, auxiliando o gestor a tomar decisões com segurança.
- Vivência diária com negociações envolvendo distribuidores, representantes e consultores de vendas.

Abril/2016 à Julho/2019 - FLAMARSUL DISTRIBUIDORA LTDA (exclusiva produtos PHILIP MORRIS)

Cargo: Supervisor vendas externas e televendas

Atividades desenvolvidas/experiência adquirida:

- Responsável por uma equipe de 09 colaboradores, abrangendo a Região Metropolitana de POA, Vale dos Sinos, Vale do Paranhana e Região Carbonífera.
- Responsável pelo atendimento de 55% do cadastro de clientes, e 45% do volume de vendas.
- Planejamento e gestão das ações comerciais, interface com clientes e acompanhamento de campo.
- Previsões de venda e orçamento via planejamentos estratégicos.
- Tomada de decisões e padronização das atividades da equipe, conforme valores e regras da empresa.
- Reuniões matinais e periódicas para treinamento e motivação da equipe, avaliação da prestação de serviços, compartilhamento dos resultados e identificação de eventuais necessidades de melhoria.
- Desenvolver cenários comerciais para alcançar os resultados e desenvolvimento de novos clientes.
- Avaliações de campo para identificar e corrigir desvios de atendimento e negociações.
- Gestão de indicadores de performance para potencializar os resultados da equipe.

CASES DE SUCESSO:

- Assumi o setor de vendas externas com 41,7 de share. Ao final do meu período, estava com 51.4 de share.
- O setor televendas da empresa foi pioneiro entre os distribuidores PMB da região, com crescimento exponencial de 13% no volume de vendas (num mercado em queda de 5%). Através de nossos excelentes resultados, em todos os indicadores, nosso televendas se tornou referência nacional.

Junho/2005 à Março/2016 - FLAMARSUL DISTRIBUIDORA LTDA (exclusiva produtos PHILIP MORRIS)

Cargo Coordenador de Vendas/Marketing e Planejamento

Atividades desenvolvidas/experiência adquirida:

- Conhecimento pleno da área comercial com perfil administrativo e gestão com foco em resultados.
- Coleta, validação e transformação de dados em informações gerenciais, subsidiando as tomadas de decisão, proporcionando pareceres técnicos e a sustentação administrativa para a otimização de resultados esperados e acompanhamento de custos.
- Desdobre dos planejamentos da gerência, garantindo sua execução através de indicadores pertinentes.
- Previsões de venda e planejamento estratégico, sugerindo melhorias e oportunidades.
- Gestão das atividades foco no mapa de clientes.
- Criação de aplicações e análises de dados, definindo padrões e melhores práticas de desenvolvimento.
- Análise de mercado/concorrência, pesquisas e acompanhamento das ações pertinentes.
- Domínio dos indicadores de alto impacto (KSI's / KPI's), com controles bem dimensionados e funcionais.
- Monitoramento do índice de visitação de PDV's através de relatórios gerenciais de desempenho de rota.
- Análise da base de clientes e dimensionamento de equipe comercial, através de segmentação estratégica ao melhor atendimento do mercado de atuação.
- Identificar oportunidades de mercado dentro das estratégias e foco de atuação da área comercial.
- Desenvolvimento de dashboards e ferramentas de inteligência de negócios.

CASES DE SUCESSO:

- Desenvolvimento de ferramenta para controle/análise das atividades exercidas em campo pela equipe de vendas. Este controle foi reconhecido pela Philip Morris e posteriormente usado em todo o Brasil.
- Acompanhamentos diários das ações em campo utilizados pela Regional Sul como relatório padrão.
- Criação de ferramenta de controle/análise dos clientes (censo) para viabilizar as ações de marketing.
- Desenvolvimento de ferramenta padrão para apurar e padronizar as informações (vendas, financeiras, cadastro de clientes) dos distribuidores da Regional Sul. Posteriormente, foi utilizada para reestruturar os distribuidores na Regional.