

FABIO DOS SANTOS REIS

Casado – 43 anos – 3 filhos

Av Pres Affonso de Camargo, 881 – apto 1304 – Cristo Rei – Curitiba - PR

Fone: (18) 997111117 - icfreis@yahoo.com.br

Linkedin – Fabio Dos Reis

CNH – B

EXPERIÊNCIA EDUCACIONAL

UNIVESP – Licenciatura em Matemática – trancado 2º semestre – 2019

Conhecimento em Windows, Office, Outlook, Power BI, Inglês Básico. White Belt. Direção defensiva e segurança no trabalho. Diversos treinamentos em vendas; trade; digitalização; nível de serviço; segurança psicológica; diversidade e inclusão.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

De 2014 até 2021. AMBEV – CDD Presidente Prudente + CDD Araçatuba (SP)

- Supervisor de Contas no CDD Dracena. Atuação em toda a Nova Alta Paulista e região de Andradina. Atendimento aos maiores clientes da área como Atacados, Supermercados e Redes. Utilização de carro da empresa. 200 km rodados diariamente.
- Planejamento nas lacunas de atendimento, entrega, quedas de volume e share;
- Negociação de espaço em loja. Gôndolas, geladeiras, pontos extras e encartes.
- Desenvolvimento na plataforma B2B e implementação do market place de produtos terceiros.
- Liderança de time de promotores, cuidando da segurança e treinamento de rotina in loco.

De 2008 até 2014. Dist. Penacol (Revenda AmBev – Presidente Prudente)

- Atuação como supervisor de vendas da Nova Alta Paulista, sede em Dracena. Utilização de carro da empresa. Em 2008 surge a AB InBev.
- Com a função de treinar e orientar a equipe de vendas.
- Planejamento de ações para atingimento de metas.
- Orientação, em rota, quanto aos aspectos de vendas, marketing e rotinas.
- Capacidade em observar, no mercado, as suas reais necessidades.
- Conhecimento de toda a região, bem como seus principais clientes.
- Elaboração de relatórios e planilhas diversas.
- Treinamentos internos de liderança.
- Incorporação da revenda pela AmBev em julho/2014.

De 2000 até a 2008. AMBEV – CURITIBA - PR

- Na função de vendedor, atuando no atendimento a clientes. Trabalho a pé em setores do centro e adjacência.
- Início da operação como AmBev na junção de Brahma, Skol e Antartica. Em 2004 surge a Inbev.
- Comercialização de cerveja, refrigerantes, água e isotônicos.
- Planejamentos de ações de mercado.
- Negociação de margem bruta e preço ao consumidor.
- Desenvolvimento de ações de merchandising em pontos de venda.
- Proposta de venda baseada em análise de giro através de verificação de estoque.
- Amplo conhecimento de varejo de pequenos a grandes comércios.
- Programa de excelência em vendas.
- Diversos treinamentos em processos de venda, marketing e direção defensiva.
- Utilização de palmtop, bem como o software de vendas.
- Treinamento interno para desenvolvimento profissional.

De 1999 a 2000. Clube Literário do Portão – Curitiba – PR

- Vendedor de serviços junto ao clube como autônomo.
- Prospecção de novos sócios.

De 1998 a 1999. Elevadores Sur. (atual Thyssen Krup) – São Paulo - SP

- Estagio em empresa fabricante e distribuidora de elevadores e escadas rolantes.
- Responsável direto por setor de modernização, em elevadores de prédios já existentes, a partir de sua venda até a entrega.

De 1997 a 1998. Colgil Coml. Ltda. – São Paulo - SP

- Estagio em empresa importadora de equipamentos de informática e componentes eletrônicos.

De 1987 a 1997. Panorama - SP

- Comercio da família. Atendimento e serviços gerais.