

# AMON BRITTO

Brasileiro. 42 anos, casado.

71 98765-7756 / 71 3214-4689

amonbritto@gmail.com

Reside em Salvador/BA

## ÁREA DE ATUAÇÃO COMERCIAL / VENDAS

### FORMAÇÃO

- Pós-Graduação em Gestão de Pessoas – Faculdade da Cidade do Salvador
- Pós Graduação em Psicologia Organizacional – FCSA
- Graduação em Pedagogia - Licenciatura – Faculdade Visconde de Cairu
- Outros Cursos e Inglês Wizard

### RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

- Experiência profissional desenvolvida na área Comercial, nos estados de Bahia; Sergipe; Alagoas; Pernambuco; Piauí, Maranhão e Tocantins adquirida em empresas multinacionais e nacionais nos segmentos Educacionais, Turismo, Telecomunicações, Publicidade/Propaganda.
- Forte atuação na área de vendas, negociações, e-commerce, varejo, distribuição, logística, propostas comerciais, fidelização e relacionamento com clientes;
- Prospecção de negócios e relacionamento com cliente
- Elaboração e manutenção do plano de vendas (FORECAST), atuando com planejamento estratégico, aumentando o faturamento da empresa, assim como posicionamento dos produtos no mercado;
- Administração e operacionalização de estratégias de Marketing para aumentar os resultados bem como análise de perfis e segmentação de clientes;
- Atendimento de contas e relatórios gerenciais analíticos;
- Sugestão de campanhas de Marketing de Relacionamento;
- Planejamento de logística, focando em aperfeiçoar os resultados e maior assertividade.

### HISTÓRICO / EMPRESAS

#### EXECUTIVO BA / MA e PA

#### Arco Educação

(agosto de 2018 – Empresa atual)



Responsável por prospecção de novos negócios e Cross sell na carteira de clientes nos Estados da Bahia Maranhão e Pará. Foco em novos negócios e acompanhamento de faturamento e ativação, organização de feiras e eventos na base. Dentre outras demandas dentro do negócio está contido o planejamento e estudo de área para melhor produtividade e trabalho de análise com base nos clientes existente para entender a viabilidade do negócio. Trabalho feito com base em planilhas e Salesforce.

### HISTÓRICO / EMPRESAS



**EXECUTIVO BA / SE / AL / PE / PB / PI/MA/ TO**  
**PEARSON English Education**

(agosto de 2018 – Passou as operações em 2020 para o grupo Arco Educação)

**Pearson**

Responsável por manutenção da carteira de clientes nos Estados da Bahia, Pernambuco, Piauí, Alagoas, Sergipe, Rio Grande do Norte e Tocantins e mantenho parceria com distribuidores e Intervenientes. Foco sempre no cliente, Captação de novos negócios atuando em prospects vendendo Programa Bilíngue direto e através de b2c , Promoção de Eventos envolvendo palestrantes com foco na expansão. Ações em clientes / Palestras para manutenção do negócio do parceiro. Gerenciamento de Carteira e acompanhamento de todo forecast desde o primeiro contato até o pós-venda e continuação do ciclo.

**RESULTADOS**

- Conversão de uma grande rede através de evento envolvendo vários departamento da empresa. Essa foi uma grande conquista!
- Melhor resultado por 3 semestres consecutivos em minha categoria Bilíngue e ELT.

**HISTÓRICO / EMPRESAS**



**CONSULTOR DE EXPANSÃO BA / SE / AL / PE**  
**GRUPO EDUCACIONAL ETAPA**

(Novembro de 2016 até Agosto de 2018)

Prospecção de Novos Negócios nas principais cidades da Bahia, Sergipe, Alagoas e Pernambuco, apresentação comercial, elaboração de propostas, eventos com foco nos fechamentos de negócios; Venda consultiva; Funil de Vendas modelo Forecast; Planejamento horizontal com foco em otimizar os resultados; Levantamentos de informações dos concorrentes; Tecnicas para agendamento de visitas; Negociações de contratos para renovar as parcerias.

Identificação e reporte de oportunidades e ameaças identificadas no mercado de atuação afim de melhor resultado nas vendas; Mestre de cerimonias nos eventos da região;

Acompanhamento nos envios de materiais até o fechamento (processo de venda fechamento) Planejamento Estratégico semestral clientes vs área geográfica

**RESULTADOS**

- Responsável por promover 6 eventos nos estados de Bahia e Sergipe envolvendo prospectos importantes como sindicatos de escolas e federações.
- Relacionamento com Grandes Contas e Negociações importantes posicionando a marca no mercado.

**HISTÓRICO / EMPRESAS**

**CONSULTOR DE EXPANSÃO BA / SE**



## **SISTEMA DE ENSINO EXPOENTE - PR**

(Agosto de 2012 até o momento)

- Ações comerciais focadas na captação de novos negócios e manutenção da carteira de clientes ativos nos estados de BA/SE
- Conhecimento da linha pedagógica, características, diferenciais dos produtos e serviços a serem oferecidos aos clientes visando ampliação da carteira;
- Venda de produtos por seguimento de mercado através de análise do perfil;
- Levantamento de informações de mercado, definição de estratégias de crescimento a curto, médio e longo prazo;
- Identificação e reporte de oportunidades e ameaças identificadas no mercado de atuação afim de melhor resultado nas vendas;
- Atuação em parceria com a área pedagógica como estratégia de vendas, retenção e manutenção da carteira;
- Estudo de clientes a serem abordados de forma a garantir a maior assertividade e melhor interação com os mesmos;
- Acompanhamento e mapeamento dos concorrentes do mercado privado;
- Acompanhamento do envio de materiais de demonstração aos clientes, para que os mesmos possam ter melhor conhecimento a respeito do material e respaldo da visita anterior;
- Elaboração do planejamento estratégico anual, visando a alavancagem de novos negócios e o atingimento das metas estabelecidas em conjunto com o Gestor;
- Atuação junto as Assessoras Comerciais na prospecção, captação e relacionamento com novos clientes e manutenção da carteira;
- Controlar através de Planilhas como ferramentas CRM o desempenho do cliente, para incrementar o mix de produtos.
- Participação no estudo de novos produtos, viabilidade e oportunidades de mercado;
- Trabalho focado no conceito forecast;
- Consolidação de rede de contatos junto à órgãos públicos e privados, conquistada através de histórico profissional e network;

### **RESULTADOS**

- Venda de produtos e serviços para 10 mil alunos na Rede Privada, proporcional a 3,5 milhões de reais em Sistema de Ensino, equivalente a 65% no aumento da receita anual na Bahia;
- Responsável pela captação de 23 escolas novas com crescimento de 65% da região.

### **EMPRESA**

#### **EXECUTIVO DE VENDAS**



#### **CIELO - VISANET AS - SP**

Junho de 2010 a março de 2012

- Gestão da carteira dos clientes da Célula Bahia. Responsável pelo atendimento às empresas de Varejo Contas Especiais faturamento R\$ 200.000,00;
- Identificação de clientes potenciais e estratégicos para não só promover lucro mas, trazer visibilidade para o negócio na Bahia;
- Elaboração de Propostas para retenção de cliente e impedir a ação da concorrência. Margens, diferenciais e institucional aplicado na venda;
- Mapeamento da região metropolitana e recôncavo baiano com 75 cidades;

- Consultoria sobre os produtos/serviços da Cielo, suas características, funcionamentos, diferenciais competitivos para inseri-los no cliente PJ, firmando desta forma parcerias e rentabilizar o negócio para ambos;
- Negociar Antecipação de Recebíveis. Cálculo de Rentabilidade e Margem de Contribuição dos clientes em carteira para análise da viabilidade de novos Acordos Comerciais com a Cielo nos produtos de credito, débito e parcelado de diversas bandeiras de cartões de crédito;
- Acompanhar movimento da concorrência: prazos, preços e produtos. Aplicação de trade marketing para alavancar faturamento e estreitar relacionamento através de Campanhas Comerciais com clientes de minha gestão com focos sell-in e sell-out;
- Responsável pelo faturamento mensal de R\$ 45.000.000,00 em uma Carteira de 550 clientes Atendendo de acordo com conceito 80/20 e potenciais;
- Relacionamento com os Bancos. Incremento de negócios em Parceria com os Bancos. Suporte nas campanhas e metas dos Bancos parceiros da Cielo. Interface com a Comercial de varejo e Empresas para entrega de resultados;

## **RESULTADO**

- Melhor resultado e nota Bahia e Sergipe atingindo melhor nota para Empresa; e maior PL
- Responsável por vender 30% do valor parcelado a clientes da carteira em média R\$ 1,2 milhões por mês;
- Transferência para a Camaçari como promoção para assumir a região metropolitana e Recôncavo.

## **EMPRESA**

### **CONSULTOR DE VENDAS**



## **GET NET – SANTANDER - RS**

Abril de 2009 a Junho de 2010

- Foco na prospecção de novos clientes na região de Salvador, Camaçari, Feira de Santana e Santo Antonio de Jesus;
- Foco na negociação com grandes clientes, redes e atacado
- Manter produtividade da carteira, a fim de equilibrar todos os indicadores da empresa. Rentabilidade, Novos e produtividade;
- Elaboração de Propostas para inibir ação do concorrente.
- Acompanhamento da equipe de varejo 5 consultores que ajudavam a compor minha carteira.

- Auxílio na necessidade dos liderados para melhorar o resultado geral.
- Implantação e treinamento a clientes sobre Bandeiras de Cartões regionais e Vouches.

#### **RESULTADO**

- Reversão de 30% dos clientes inativos e aumento do faturamento em 55% em 1 ano.
- Promoção com maior área territorial e mais oportunidades.

#### **EMPRESA**

#### **CONSULTOR DE TECNICO / CONSULTOR DE VENDAS**



#### **EPAY - SP**

Janeiro de 2006 a Junho de 2009

- Trabalhos direcionados a prospecção de novos negócios, início das atividades da recarga eletrônica na Bahia. Vendas de POS para Farmácias, Supermercados, Armazéns e todos os seguimentos alvo;
- Propaganda direcionada a expansão do negócio, acompanhamento de campo, estratégias de crescimento de demanda a curto, médio e longo prazo;
- Responsável pela venda significativa de produtos em toda Bahia;
- Gerência de Conta, desenvolvimento do cliente na Base;
- Trabalho diferenciado de padronização em grandes redes de supermercados e em farmácias;
- Entrega de suprimentos para cliente dentro da avaliação e perfil;
- Negociação de Margem combate a ação da concorrência e ampliação de área;

#### **RESULTADO**

- Maior carteira do Brasil com menor índice de inadimplência ano. Em média de 0,5% mês com base num faturamento de R\$ 1.200.000,00 através do análise de perfil e visão estratégica.

#### **INFORMÁTICA**

- Pacote Office, Windows, Corel Draw, Photoshop, Internet, Intranet, HTML, Java, Real Media, Google Analytics.

#### **CURSOS**

- Curso PNL – Prime Cursos 40 horas;
- Inglês Wizard 2 anos
- Congresso Brasileiro de Liderança e Inovação – Grupo Corpo Empresarial;
- Coaching e Contemporaneidade – Desenvolvendo Habilidades e Competências para vendas - FCSA – Faculdade da Cidade do Salvador 40 horas;
- Curso Avançado de Negociação e Vendas – Especialização para Profissionais de Marketing;

- Técnicas avançadas em vendas (CIELO)
- Vendas e Relacionamento com Clientes (CDL)
- Curso SIE Sistema de Integração Estratégica / Planejamento, Mapeamento e Mapeamento Estratégico (CIELO)

## **IDIOMAS**

Inglês Wizard