

CURRICULUM VITAE

Anderson Teixeira

Brasileiro, solteiro, 40 anos.

Tubarão / SC

Telefone Watts: (48) 9 9633 4125

E-mail: andersonteixeira@gmail.com

OBJETIVOS

Atuar no departamento comercial, empenhando um trabalho eficiente e eficaz, onde possa colocar minha experiência em negociações e gestão de equipe, com foco em resultados, ampliando a participação no mercado e proporcionando o crescimento. Apaixonado por vendas, planejamento, estratégias, metas e gestão de pessoas. Especialista em negócios complexos, parcerias estratégicas, gestão de funil de vendas (Pipeline), gestão de contas e prospecção ativa. Desenvolvimento de planos de ação de vendas, trade marketing, ferramentas de marketing, métricas de desempenho e controles financeiros. Conhecimento em metodologias de vendas como SPIN Selling, Challenger Sales e gestão de indicadores de vendas. Vivência em liderança de pessoas, como gestor de equipes de alto desempenho, sempre focado, orientando a resultados sustentáveis e no foco do cliente.

FORMAÇÃO

Pós Graduação em Gestão de Negócios e Marketing, FACUMINAS, EAD, setembro de 2020.

MBA em Administração e Marketing, UNINTER, Lages, SC, novembro de 2018.

Graduação em Tecnologia de Processos Gerenciais, SENAC, Tubarão, SC, conclusão em 2010.

CURSOS E TREINAMENTOS

- Liderança: como desenvolver times de alta performance – SEBRAE – 06/2022 – 2hs.
- Trade Marketing na prática: a área, o mercado e carreira – Udemey EAD – 08/2021 – 2hs - Marcelo Ermini.
- Neuro persuasão para Vendas – Reimagine - 11/2020 – 12h – Cadu Salviano.
- Liderança Corporativa – FIA Online - 05/2019 – 12hs – com Professor Doutor e Livre docente pela ECA-USP Clovis de Barros.
- Gestão de equipes comerciais – IEV Instituto Especializado de Vendas – 05/2019 – 24h Tiago Concer - o palestrante de vendas nº 1 do mercado
- Gestão Estratégica de Vendas – SEBRAE – 07/2015 – 16hs – com Mestre em Marketing Glenn Gomes de Carvalho.
- Leader Coaching – Instituto ICA – 09/2013 – 24hs – com o Master Coach Alexandre Prates.

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

Coordenador Comercial - Sanpack Embalagens - Março de 2023 à atual.

Coordenador de vendas, contratação, treinamentos e gestão de equipe de representantes dos estados de SP, MG e ES. Pesquisa de mercado in loco, visitas e rotas com vendedores/representantes, prospecção e clientes ativos. Gerando negócios e networking com o mercado atual. Visando o resultado em novos clientes, volume de vendas e mix de produtos. Gestão de indicadores de clientes positivados e inativos, metas e objetivos. Participação de feiras e eventos para divulgação da marca e crescimento nos estados. Gestão de campanha de vendas, marketing e desenvolvimento de região.

Gerente Comercial e Marketing - Embutidos Stapazzoli - Maio de 2022 à Agosto 2022.

Gestão comercial nos estados de (SC, RS e PR), gerenciando equipe de representantes/vendedores e mix de produtos, definindo as estratégias para comercialização, avaliando relatório e indicadores de resultados, métricas e índices de performance do time de vendas. Elaborando ações de vendas, implantando processos e políticas comerciais, acompanhando, prospectando e gerenciando grandes contas, estabelecendo padrões e definindo objetivos para a equipe de vendas interna e externa. Supervisionando e liderando a equipe de força de vendas, para uma colaboração efetiva e cumprimento de metas. Como gestor de marketing, cuidando do branding (marca), pensando em campanhas, estratégias de comunicação com o público-alvo e formas de aumentar as vendas. Gestor da equipe de merchandising e promotores, definindo estratégias de melhor posicionamento do mix de produtos nos clientes.

Farias Alimentos - Coordenador Comercial - Abril de 2021 à Março 2022.

Gestor de vendas no estado de SC, com foco nas atividades comerciais, orientando e acompanhando vendedores, fazendo análise de performance da equipe, visando o cumprimento de metas e objetivos estabelecidos. Acompanhando os processos no pós-venda, prazos de entregas e na definição da estratégia de vendas. Gestão de logística regional de rotas, acompanhando todo o processo de transbordo de produtos e atendimento ao cliente. Planejamento e execução do processo de expansão da marca no mercado regional. Com objetivo total em crescimento no market share da empresa.

ANASC Proteção Veicular - Supervisor Comercial - Junho 2020 à Março 2021.

Supervisão comercial na região sul de SC, desenvolvendo planejamento de vendas, orientando e controlando a execução das atividades comerciais, acompanhando a equipe e toda rotina dos vendedores/representantes, partilhando dicas, estratégias e informações, sobretudo com os que enfrentam maiores dificuldades, avaliando e recrutando novos. Desenvolvendo todo planejamento de negócios e expansão do negócio na região.

Betha Sistemas - Consultor de Negócios - Março 2018 à Maio 2020.

Responsável por 40 municípios do RS, realizando visitas de prospecção, planejando estratégias de venda, atento às necessidades dos cliente, também desenvolvendo uma relação de confiança e respeito. Atento ao pipeline processos de venda, realizando a gestão de contratos, verificando a viabilidade e controlando as relações comerciais.

Tubarão, Agosto de 2023.