

WILLIAM RODRIGO LEITE MASSON

Bairro Centro – Balneário Piçarras/SC
E-mail: william200474@hotmail.com
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/william-rodrigo-a4975333/>
36 anos
CNH AB

(47) 9.9200-0064

Resumo Profissional:

Experiência sólida em atendimento ao cliente por telefone, internet e presencial. Habilidade comprovada na conversão de objeções em pedidos para atingir metas. Responsável e dedicado, com organização eficaz na gestão da carteira de clientes. Comprometimento e persistência na prospecção de novos clientes. Interesse e facilidade de aprendizado sobre produtos e suas vantagens comerciais.

Experiência Profissional:

Empresa: Di Hellen Cosméticos

Cargo: Vendedor Externo

Período: 07/2023 - 02/2024.

Atividades Desenvolvidas: Prospecção; Mapeamento de oportunidades; Trabalho de Expansão em SC; Apresentação e Demonstrações de produtos; Negociações; Ações Promocionais.

Empresa: Kibon - Unilever

Cargo: Vendedor Externo

Período: 07/2019 - 06/2023.

Atividades Desenvolvidas: Trabalhar em equipe para atingir as estratégias da companhia; Foco em resultados médio e longo prazo; Convencer os tomadores de decisão que seu negócio tem a melhor solução; Trabalhar de forma colaborativa com a equipe; Usar seu tempo de forma produtiva; Capacidade de se adaptar a diferentes situações; Conhecer as características dos clientes atuais e potenciais; Contornar objeções; Visão de Negócios (Ampliação de Clientes).

Empresa: Artlondre Indústria e Comércio de Artefatos Ltda - (Londrina – PR)

Cargo: Representante Comercial

Período: 08/2016 - 03/2019.

Atividades Desenvolvidas: Elaborar propostas comerciais; Prospecção de novos clientes (PR, SC e RS); Demonstração de produtos; Organizar datas de entregas; Analisar os dados do público alvo para elaborar uma estratégia de vendas; Negociar prazo e condições de pagamento.

Escolaridade:

Pós Graduação

Curso: Gestão Estratégica Empresarial

Instituição: FAEL

Conclusão: 2021.

Graduação

Curso: Gestão Comercial (Foco em Supervisor, Coordenador e Gerente)

Instituição: Uniasselvi - Blumenau/SC

Conclusão 2011.

Treinamento e desenvolvimento

Informática Básica – CEDUP – 2003.

Curso de Gestão e Marketing (Teórico – 16horas aula) – 2017

Curso (Workshop – O Sucesso para conquistar clientes) (03 horas aula) – 2018

Curso Tour de Force – Imersão 3 dias – Auto Capacitação – Aceleração e Transformação - 2019

As principais cidades de campo que atuo frequentemente:

(Rio Grande do Sul) – Garibaldi, Lagoa Vermelha, Novo Hamburgo, Bento Gonçalves, São Leopoldo;

(Santa Catarina) – Chapecó, Lages, Rio do Sul, Criciúma, Florianópolis, Blumenau, Alto Vale e região;

(Paraná) – Curitiba, Londrina, Maringá, Ponta Grossa, Colombo, Araucária, Pinhais, Campo Largo;

(São Paulo) – São Paulo, Campinas, Mogi das Cruzes, Embu das Artes, Taboão da Serra;

Disponibilidade para Viagens