



William Basgal Alegre

R. Hermógenes Mauricio nº 394

4899610-8314

imperio.tec@gmail.com

DATA DE NASCIMENTO: 22/09/1986 | NACIONALIDADE: Brasileiro |

ESTADO CIVIL: Casado

Habilidades e competências

- Facilidade em persuasão e convencimento,
- Apresentação individual padrão, boa dicção,
- Sempre dando importância ao conhecimento de causa, abordar o cliente tendo o máximo de informações e benefícios do produto,
- Sensibilidade para detectar oportunidades no atendimento,
- Atendimento claro simples e objetivo,

Experiência profissional

Janeiro 2016	Representante Comercial	Criciúma
-	Maxxi Atacado / Grupo Big / Atacadão	
Agosto 2023	<ul style="list-style-type: none">• 8 anos atuando como representante comercial no ramo alimentício, sempre mantendo ótimas relações comerciais e atenção total aos anseios dos clientes, buscando sempre sanar todo e qualquer tipo de problema decorrente de vendas, entregas e pós vendas,• Familiarizado em fazer o meio de campo entre empresa/cliente, lidando com muita competência e carisma aos conflitos do dia-a-dia,• atendimento ao cliente de forma clara e objetiva fidelizando assim anos de parceria sempre com muita atenção aos detalhes que o ofício exige,• Grande facilidade em lidar com pessoas e de fechar negócios a longo prazo, trazendo sempre soluções praticas ao negocio,• facilidade em aprender novos sistemas, produtos e desenvolver assim um atendimento rico em informações sobre o mesmo,• Encerrado meu ciclo no Atacadão, busco novos desafios a minha carreira,	
Janeiro 2020	Supervisor de Vendas	Criciúma
-	DBA Distribuidora	
Janeiro 2021	<ul style="list-style-type: none">• Atuei como supervisor de vendas durante um ano, montando e coordenando grupo de vendedores, monitorando rendimentos e projetando metas,• Foi uma experiencia muito positiva e com sucesso, elevando muito o faturamento da empresa,	

Resumo

Sempre procurando trazer soluções aos problemas dos clientes, nunca o contrario, ao longo de anos aprendi muito sobre atendimento ao cliente, mostrar o produto e seus benefícios de forma clara e objetiva afim de concluir a negociação, a arte da venda sempre em movimento,

Formação acadêmica

2006	Técnico em informática	Criciúma
-	CEDUP	
2007	Técnico em hardware e software, nunca atuei diretamente na área, porem domino até os dias atuais, manutenção e instalação, é um hobby hoje,	

Certificados

- Gestão de pessoas (SENAC-SC)
- Gestão de negócios (SENAC-SC)
- Prospecção de clientes e fidelização (SENAC-SC)
- Pré venda e pós venda (SENAC-SC)