

DORIVAL RODRIGUES ALVES JUNIOR

Balneário Piçarras, Santa Catarina

☎ (47) 99143-8911

✉ dorival_representacoes@hotmail.com

 <https://www.linkedin.com/in/dorival->

PERFIL PROFISSIONAL

Com mais de 33 anos de experiência na área comercial, sou especializado em gestão de equipes, desenvolvimento de estratégias e negociação com grandes contas. Tenho experiência sólida na identificação de oportunidades de negócios e criação de soluções comerciais, sempre focado em conquistar clientes estratégicos e expandir mercados. Ao longo da minha trajetória, obtive resultados consistentes em vendas e gestão de pessoas, atuando principalmente nos setores supermercadista, atacadista e varejista.

Diferenciais:

- Desenvolvimento e implementação de estratégias comerciais para expansão de mercado.
- Liderança de times multidisciplinares com foco em alta performance.
- Definição e execução de planos de negócios alinhados aos objetivos e metas da cia.
- Recuperação de contas estratégicas e ampliação de market share.
- Liderança de equipes de alto desempenho e capacitação contínua.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Graduação em Teologia – SEBIMI (2007)
- Graduação em Direito – FADAP (1994)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

SUPERVISOR DE VENDAS | DINHO DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS LTDA

02/2025 - atualmente

- Estruturação da equipe de vendas e delimitação da área de atuação
- Crescimento e liderança de 4 para 7 vendedores
- Acompanhamento em rota, e, análise de resultados diários e semanais.

Supervisor de Vendas | DELLYS FOOD SERVICE

11/2024 – 01/2025

- Responsável pela gestão comercial em Joinville e litoral catarinense.
- Liderança de uma equipe de 17 representantes comerciais.
- Acompanhamento de metas, planejamento de rotas e análise de indicadores de desempenho.
- Apoio comercial na resolução de desafios e desenvolvimento de estratégias para expansão de mercado.
- Implementação de treinamentos e suporte na negociação com clientes-chave.

Supervisor de Vendas | BMG FOODS IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA

01-2024 - 10-2024

- Estruturação da equipe de vendas e delimitação de áreas de atuação.
- Crescimento da equipe de 11 para 19 representantes.
- Aumento de 30% no faturamento em 60 dias.

Supervisor de Vendas | PMI FOOD SERVICE

11/2020 – 12/2023

- Formação e liderança de uma equipe de 18 representantes.
- Faturamento acumulado de R\$85 milhões desde 2021.
- 1.600 pontos de venda cadastrados e uma média mensal de 250 toneladas de proteína vendidas.

Experiências anteriores como Representante Comercial:

- Grubal American Latin Bebidas LTDA (2017-2021)
- Predilecta Alimentos (2015-2020)
- Suco de Uva Hugo Pietro (2015-2020)
- Moinho Nordeste S/A (2016-2018)
- Agricopel (2012-2014)
- Acipar Lubrificantes (2001-2012)

CONHECIMENTOS E COMPETÊNCIAS

- Liderança e Gestão de Equipes
- Negociação Estratégica
- Planejamento Comercial
- Análise de Mercado e Desenvolvimento de Negócios
- Pacote Office Intermediário

Cursos Complementares:

- Imersão de Liderança (15h) - A Conquer In Company (2025)
- Marketing e Vendas (50h) – Procapacitar (2022)
- Marketing Pessoal (50h) – Procapacitar (2022)

DISPONIBILIDADE

Disponível para viagens.