



ALEXANDRO NOWACK

(47)98882-5698

alexandrod@yahoo.com.br

Balneário Camboriú

[/in/alexandro-nowack/](#)

OBJETIVO PROFISSIONAL

- Profissional com mais de 15 anos de experiência em vendas externas, supervisão de merchandising e gestão comercial. Especialista em prospecção, fidelização de clientes, liderança de equipes e negociação estratégica, com histórico comprovado de crescimento de faturamento, ampliação de mercado e implementação de ações de alta performance.
- Busco uma oportunidade desafiadora como Vendedor Externo ou Supervisor de Merchandising, onde possa impulsionar resultados, desenvolver estratégias inovadoras e fortalecer a presença da empresa no mercado.

EXPERIÊNCIA

Kröten Industria de Tinta Mineral

- Vendedor Externo/Técnico •
 - Realização de visitas técnicas a condomínios, galpões, construtoras empreendimentos, fortalecendo o relacionamento comercial e ampliando oportunidades de negócio.
 - Atendimento técnico especializado, oferecendo suporte consultivo e orientações personalizadas para aplicação adequada dos produtos.
 - Cálculo da áreas para pintura, garantindo maior precisão no orçamentos e assertividade nas vendas e orientação técnica para melhor aplicação.

Junho 2025 – Abril 2026



RCD Distribuidora de Lubrificantes Automotivos

- Vendedor Externo •
 - Aumento de 20% na base de clientes novos, expandindo o alcance e potencializando as vendas.
 - Negociação de alto valor agregado, garantindo condições comerciais vantajosas e fechamento de contratos estratégicos.
 - Otimização da visibilidade da marca, implementando estratégias de merchandising no PDV.
 - Gestão de pós-venda para garantir a retenção e satisfação dos clientes.

Ago 2023 - Set 2024



ICOFA indústria de fraldas

- Vendedor Externo •
 - Recuperação de mais de 60% dos clientes inativos, reativando vendas e fortalecendo o relacionamento comercial.
 - Aumento de 30% nas vendas no varejo, com estratégias de prospecção e atendimento consultivo.
 - Implementação de marketplace para ampliar as vendas online da empresa e diversificar os canais de distribuição.

Ago 2022 - Jun 2023



Aurora Alimentos

- Supervisor de Merchandising
 - Liderança e desenvolvimento de uma equipe de 23 promotores CLT e 5 agenciados em diferentes regiões.
 - Execução de estratégias de trade marketing para garantir a visibilidade e performance dos produtos nos PDVs.
 - Negociação com grandes redes de varejo, melhorando o posicionamento e alavancando as vendas.
 - Monitoramento de KPIs comerciais, ajustando estratégias para maximizar os resultados e atingir metas agressivas.

Ago 2019 - Set 2021



EXPERIÊNCIA

VIABAT - Comércio de Baterias

• Vendedor Externo

- Responsável por executar atividades relacionadas à venda de produtos.
- Responsável por contatar, visitar e entrevistar clientes, pela negociação do preço do produto, negociação do prazo, das condições de pagamento e dos descontos da pós-venda. Demonstrar os produtos, avaliar o perfil dos clientes e fechar contratos de vendas, orientar, informar e visitar clientes na pós-venda, acompanhar a entrega dos produtos, analisar os dados do público-alvo, para elaborar assim uma estratégia de vendas. Prospecção de novos clientes e cadastro. Representante de Vendas da marca (RADIEX) Área de atuação toda Santa Catarina.

Mai 2018 - Jul 2019



Distribuidora Manchester

• Vendedor Externo

- Expansão de carteira de clientes de 70 para 379 clientes ativos no setor de varejo.
- Crescimento do faturamento de R\$ 60 mil para R\$ 800 mil mensais, consolidando a marca no mercado.
- Representação das marcas Los Paleteros (Paleta Mexicana) e Fruta Brasileira (Açaí), promovendo visibilidade e fortalecimento no varejo.

Mai 2016 - Jan 2018



Distribuidora Muller

• Supervisor de Merchandising

- Gestão de equipe com 32 promotores CLT e 12 agenciados, garantindo alta performance e alinhamento estratégico.
- Desenvolvimento e implementação de campanhas de merchandising e ações promocionais de grande impacto.
- Supervisão de eventos, feiras e exposições comerciais, consolidando parcerias e fortalecendo a marca no mercado.
- Gestão eficiente de estoque e pedidos, otimizando processos e reduzindo desperdícios.
- Mais de 7 Anos de trabalho . Atuando em funções administrativas ate alcançar a gestão.

Ago 2009 - Set 2015



CURSOS & QUALIFICAÇÕES

- Marketing Digital Completo (250h) – Udemy
- Sales Development (SDR) (200h) – Reev Academy
- Mercado B2B e B2C (5h) – FGV
- Pacote Office Avançado (Excel, Word, PowerPoint) – 120h
- Manutenção de Computadores (415h) – SENAC

COMPETÊNCIAS & HABILIDADES

- Prospecção e Expansão de Carteira de Clientes
- Gestão e Desenvolvimento de Equipes de Alto Desempenho
- Trade Marketing e Merchandising Estratégico
- Negociação de Alto Impacto e Fechamento de Contratos
- Análise de Indicadores de Performance (KPIs) e Inteligência de Mercado
- Pós-Venda e Fidelização de Clientes
- Planejamento Estratégico e Logística Comercial
- Relacionamento B2B e B2C para Desenvolvimento de Negócios
- Execução e Monitoramento de Ações de Trade Marketing no PDV
- Participação em Feiras, Eventos e Ações Promocionais
- Utilização de Ferramentas CRM para Gestão de Relacionamento e Vendas
- Elaboração de Propostas Comerciais para Licitações e Pregões Eletrônicos
- Gestão de Processos de Licitação e Fechamento de Contratos Públicos
- Análise de Dados e Visualização de Informações com Power BI