

MATHEUS ÁVILA SANTOS

Brasileiro / Casado / Lauro de Freitas-BA

Bairro: Centro. Telefone: (75) 99961-7867 (WhatsApp)

E-mail: matheusavilasantos@hotmail.com / LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/matheus-avila-15ba37230/>

OBJETIVO

Supervisor de Vendas.

RESUMO PROFISSIONAL

Administrador com 8 anos de experiência na área comercial com atuação em planejamento e implementação de estratégias que alinham as necessidades dos clientes aos objetivos de negócios com vivência em gestão de contratos, regimes de vendas Sell In e Sell Out, estruturação de funil de vendas e práticas de Customer Experience. Ao longo da carreira, exerci liderança de equipes de alta performance, promovendo treinamentos, feedbacks e desenvolvimento de talentos, além de realizar o acompanhamento e gerenciamento da carteira de clientes para garantir a fidelização. Atuo tanto no relacionamento contínuo com clientes (Farmer) quanto na prospecção ativa de novos negócios (Hunter), desenvolvendo planos de ação voltados para o crescimento sustentável da empresa com iniciativas que impulsionaram a melhoria contínua dos processos de vendas e a eficiência operacional. Mantenho relacionamento estratégico com fornecedores, conduzo análises de estudos de alto padrão para captação de parcerias e implemento ações comerciais de trade marketing em pontos de venda, ampliando o mix de produtos, o Market Share e a rentabilidade. Realizo análise de dados e controle de KPIs, acompanho equipes de vendas de produtos e serviços, assegurando o atendimento de excelência ao cliente e gerenciando riscos com tomada de decisão eficaz para resolução de problemas, aplicando técnicas de negociação voltadas à satisfação do cliente e à otimização de tempo, por meio de processos com resultados expressivos. Possuo domínio nos sistemas GM SUITE, Power BI e do Pacote Office no nível avançado.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- **Graduação em Administração e Empresas.** (2023) / Centro Universitário UNIFAEL.

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

- **02/2022 a Atual – GRUPO MATEUS.**

Cargo: Coordenador de Vendas / Supervisor de Vendas / Vendedor Externo.

Atividades: Fui promovido ao cargo de **Coordenador de Vendas**, onde assumo a responsabilidade de estruturar, desenvolver e liderar todo o processo comercial do Projeto Conecta na Bahia. Atuo montando uma nova equipe de gestão composta por cinco supervisores e sessenta representantes comerciais autônomos, distribuídos estrategicamente por todo o estado, garantindo que cada região tenha uma equipe totalmente dedicada à venda dos produtos das cinco indústrias participantes do projeto. No meu dia a dia, conduzo o planejamento das ações comerciais, defino metas, acompanho indicadores, realizo alinhamentos constantes com os supervisores e asseguro que cada RCA receba orientação, suporte e direcionamento para executar um trabalho de alta performance. Além disso, fortaleço o relacionamento com os fornecedores e clientes envolvidos, garantindo que suas estratégias, prioridades e objetivos sejam traduzidos em ações eficazes no campo. Também monitoro a expansão do projeto, identifico oportunidades de crescimento, corrijo desvios operacionais e asseguro que toda a operação mantenha um padrão elevado de execução, disciplina e foco em resultados, consolidando o Projeto Conecta como uma referência de eficiência comercial em toda a Bahia. Na função de **Supervisor de Vendas**, fui responsável por duas equipes no primeiro momento liderei uma equipe composta por 21 vendedores, atuando em uma extensa área que ia de Amargosa até a divisa da Bahia com Minas Gerais. Construí essa equipe totalmente do zero, selecionando, treinando e desenvolvendo cada profissional para garantir que todos estivessem alinhados às metas e ao padrão de excelência da empresa, em outro momento fui para norte do estado onde atuei na divisa Bahia a Sergipe onde encontrei um equipe com 6 Rcas que com o tempo foram para 12. No meu trabalho diário, abri áreas verdes, prospectei novos clientes, estruturei rotas comerciais e busquei constantemente oportunidades para ampliar nossa presença e fortalecer o relacionamento com o mercado. Acompanhei de perto os indicadores de desempenho, ofereci suporte técnico e estratégico aos vendedores e assegurei que cada um tivesse as condições necessárias para entregar resultados consistentes. Já no cargo de **Vendedor Externo**, desempenhei a responsabilidade de realizar visitas diárias aos clientes da minha carteira, apresentando o portfólio de produtos,

negociando condições comerciais e garantindo a execução adequada das estratégias definidas pela empresa. Atuei prospectando novos pontos de venda, ampliando a presença da marca na região e fortalecendo o relacionamento com os clientes já existentes. Organizei rotas eficientes, acompanhei indicadores de vendas, analisei oportunidades de crescimento e trabalhei constantemente para superar metas e expandir o volume de pedidos. Também monitorei rupturas, verifiquei exposição de produtos, implementei ações promocionais e mantive comunicação contínua com o time interno para assegurar que todas as demandas fossem atendidas com agilidade. **Resultados:** No Sul da Bahia, montei minha primeira equipe com 21 RCAs. Com esse time, passei a atender uma média de 800 clientes por mês, trabalhando mais de 1.000 SKUs e cobrindo mais de 80 cidades, alcançando um faturamento mensal de R\$ 2,8 milhões. Na segunda equipe, no Norte da Bahia, na divisa com Sergipe, conduzi a expansão de 6 para 12 RCAs. Com isso, atingimos uma média de 600 clientes atendidos por mês, trabalhando cerca de 600 SKUs e alcançando um faturamento médio mensal de R\$ 2,5 milhões.

- **05/2017 a 02/2022 – MARATÁ SUCOS DO NORDESTE LTDA.**

Cargo: Representante de Vendas.

Atividades: Fui responsável pelas contas no canal direto e indireto; realizei a prospecção e venda, entendendo as necessidades dos clientes, entregando soluções personalizadas e gerando valor a longo prazo. Atuei na identificação e qualificação de potenciais clientes por meio de estratégias focadas em inteligência comercial, expandindo significativamente a carteira de clientes. Desenvolvi e monitorei indicadores-chave de desempenho (KPIs), utilizando análises de dados para identificar tendências e oportunidades de otimização. Utilizei técnicas avançadas de persuasão e argumentação para superar objeções e conduzir negociações complexas, garantindo o fechamento eficiente de contratos com alto valor agregado. Implementei propostas comerciais customizadas e detalhadas, alinhadas com as demandas do cliente e fazia o acompanhamento próximo ao cliente no pós-venda, garantindo satisfação, reforçando relacionamentos de longo prazo e identificando novas oportunidades de negócio. **Resultados:** Recuperei uma área que estava em uma queda grande principalmente no mix e clientes atendidos sai de um faturamento baixo de 500 mil para 2 milhões e aumentando número de clientes na carteira aumento de 30%, da base anterior para atual.

FORMAÇÃO COMPLEMENTAR E CERTIFICAÇÕES

- **Formação Pacote Office.** (Expert Cursos, 90 horas, 2025);
- **Curso de Inteligência Artificial.** (Expert Cursos, 30 horas, 2025);
- **Comunicação Corporativa.** (Uni Mateus, 48 horas, 2022).

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Disponibilidade para Início Imediato.
- Possuo Inglês Básico.
- Disponível para viagens a trabalho.