

Joelson Schlichta

Curitiba – PR

Contato: +55 (41) 995040121

E-mail: joelson270772@gmail.com

LinkedIn:



Joelson Schlichta
Buscando novos
desafios GRV/Coord/Su...



Objetivo

Gerente Nacional de Vendas

Resumo

Eu sou Joelson Schlichta, ajudo empresas a obterem lucros e conquistarem suas metas. Sou Pós Graduado em Marketing e Negócios, Graduado em Administração de Empresas com Ênfase em Marketing. Tenho mais de 23 anos de experiência profissional.

Tenho em minha história vivência e capacidade para as funções de Gerente Nacional de Vendas, Gerente Regional de Vendas, Coordenador Regional de Vendas, Supervisor Regional de Vendas, sempre trabalhando em equipe com excelência e forte liderança.

Eu pude aprender e desenvolver habilidades estratégicas que me proporcionam crescimento profissional mantendo a capacidade de inovação.

Acredito em grandes propósitos por participar ativamente em projetos conclusos e permaneço sempre disposto a conduzir novos desafios com o mesmo sucesso.

Tenho necessidade de realização a cada instante, tendo o comprometimento de vencer os obstáculos com confiança, fazendo as coisas acontecerem.

Educação | Graduação | Habilitação

Pós Graduação em Marketing e Negócios, Facinter – 2003

Graduação em Administração de Empresas com Ênfase em Marketing, UTP – 2002

Experiência

Paralelo 25 Representações EIRELI ME – 09/2015 a atual

Função: Proprietário

Representação especializada no atendimento aos canais Varejistas Alimentar, Atacados e Distribuidores (Especialistas e Generalistas) | Temos como área principal de atuação as Cidades Curitiba, RMC e Litoral | Buscamos a excelência de atendimento ao mercado de Destilados Premium | Buscamos com estes os melhores e maiores Distribuidores de Bebidas, Adegas e Armazéns especializados e nossa região de atuação.

Representamos hoje as Cachaçarias Melicana, Fazenda Soledade, Germana, Princesa Isabel, Sebastiana, Best Spirits, Sakeria Thiakarã.

Fasero Alimentos UltraCongelados – 10/2013 a 10/2014

Função: Gerente Comercial de Vendas (PJ)

Consultor comercial responsável pela criação, formação e gestão de todas as rotinas comerciais da empresa, englobando desde a administração de vendas até o pós venda.

Promatic Import. e Com. de prods. Eletronicos – 09/2011 a 04/2012

Função: Gerente Regional Sul de Vendas

Gerenciamento de todos os canais de distribuição da empresa no Sul do Brasil, incluindo atacado, distribuidores, autosserviço, canal farmácia, cosméticos especializados e magazines nos estados do PR, SC, e RS.

Implantação de uma nova linha de produtos, como cuidados pessoais (Epilady e NewHair), tablets e netbooks (Magatrom), acessórios automotivos (Goodyear) e eletrodomésticos de cozinha (Daewoo), totalizando cerca de 130 SKUs | Planejamento anual de estratégias de vendas, distribuição, finanças e marketing, além do recrutamento, seleção e treinamento de equipes de vendas distribuídas pelos estados.

Elaboração de um orçamento, tabela de preços e diretrizes comerciais para gerenciar as margens por produto | Foco na prospecção de novos clientes, com uma equipe de 09 representantes comerciais localizados em principais cidades da região.

Laboratório Boniquet do Brasil – 08/2010 a 08/2011

Função: Gerente Regional Sul

Suavetéx Comercial Ltda (Creme Dental Contente) – 12/2009 a 05/2010

Função: Regente Regional Sul

Ducoco Alimentos S.A. – 05/2008 a 09/2009

Função: Regente Regional Sul de Vendas

Viti Vinicula Cereser Ltda – 05/2007 a 05/2008

Função: Coordenador Regional Sul de Vendas - Gerente Regional

Shampoo Ind. e Com. de Cosméticos Ltda – Tricofort – 04/2006 a 01/2007

Função: Gerente Comercial

Dallure Distr. de Prod. de Higiene Ltda – Davene – 02/2005 a 01/2006

Função: Supervisor Regional Sul

Planalto Comissária e Representações Ltda – 01/1999 a 02/2005

Função: Sócio - Gerente

Habilidades | Competências

Capacidade para atuar como Gerente Nacional de Vendas, Gerente Regional de Vendas, Coordenador Regional de Vendas, Supervisor Regional de Vendas.

Gestão dos Key Accounts | Gerenciamento do planejamento de vendas | Realização de negociações de volume e faturamento | Prospecção de novos clientes | Negociação e efetivação das vendas | Acompanhamento das entregas, pós vendas e performance dos clientes | Manutenção da carteira de clientes | Gerenciamento do time de vendas e seu desempenho.

Planejamento e acompanhamento de execução do objetivo e cronograma de atendimento aos clientes | Motivação da equipe de vendas.