

Marcos Paulo Ribeiro

<https://www.linkedin.com/in/marcosribeiro2b/>

(35) 9 91 86 87 39

mpr.fisica@gmail.com

Rua Adriano de Freitas Cardoso, 50, Apto 302. Fátima III. Pouso Alegre – MG.

CNH B

QUALIFICAÇÕES

- Experiência em **vendas complexas** e em gestão, com disposição para viagens;
- Softwares de gestão de vendas (CRM);
- Experiência com **Gestão de Frota (telemetria)**;
- Fortes competências de comunicação escrita e verbal;
- Desenvolvimento de estratégias para buscas de Cliente Ideal (PCI), retenção de clientes e melhorias em métricas de funil;
- Acompanhamento de vendedores com definição de ações para ganho de performance, através de métricas;
- Proficiência em Pacote Office, com inglês intermediário.

Certificações recentes:

- Excelência em Vendas nos negócios B2B. *Fundação Getúlio Vargas*. Maio de 2023;
- Mini MBA de Vendas B2B. *Professor José Ricardo Noronha*. Março de 2021;
- Técnicas de Vendas e Negociação. *Bravend*. Agosto de 2020.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- **Análise e Desenvolvimento de Sistemas**. Grupo Unis. 2023.
- **Auxiliar Administrativo**. Centro Universitário de Itajubá – MG. 2009.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Vetrade Engenharia e Tecnologia (Vconecta. CEO: Guilherme Andrade)
Telemetria para Gestão de Frota

Fev/2019 a Jun/2023

Executivo de Vendas Complexas / Indicadores para Frota

- Execução de vendas complexas B2B: telemetria para **frotas de pequeno a grande porte** (~400 veículos);
- Análise e otimização de indicadores em Frota, por telemetria, prevenindo acidentes e reduzindo **custos operacionais**;
- Estabelecimento de **modelos para Gestão de Frota**, leves e comerciais;
- Implementação e ações contínuas junto aos clientes para obtenção de ROI através de **combustível e manutenções**;
- Implementação, análise e otimização contínua do processo de vendas *outbound*;
- Desenvolvimento de estratégias para melhoria de performance em taxas de conversão, desde a base até o topo do CRM;

Satre – Seguros Ambientais, Transportes e Riscos Empresariais

Mai/2018 a Jan/2019

Corretora de Seguros

Vendedor de Seguros Empresarias e de Responsabilidade Civil

- Vendas externa e interna;
- Responsabilidade Civil;
- Riscos Empresariais.

DHR – Empréstimos Consignados

Jan/2018 a Abr/2018

Promotora Regional no Sul de Minas

Assistente Comercial

- Desenvolvimento de estratégias comerciais e de processos;
- Gestão da produção regional.

LNA – Laboratório Nacional de Astrofísica

Mai/2016 a Dez/2017

Instituto de Pesquisa do Ministério da Ciência

Estagiário de Física Bacharelado

- Atendimento ao público;
- Proferimento de palestras;
- Desenvolvimento de projeto de automação.

ITAVEL – Itajubá Veículos Ltda

Mai/2014 a Nov/2015

Concessionária Volkswagen

Vendedor de serviços e peças automotivas

- Venda de serviços para clientes físicos e jurídicos;
- Venda de peças no varejo e atacado;
- Supervisão de oficina de sinistros.