

# ALEX HENRIQUE DIAS

Brasileiro, 50 anos, divorciado

Celular - (11) 91861-7106 e/ou (35) 99950-4293

e-mail – [alexhenrique.dias5.0@gmail.com](mailto:alexhenrique.dias5.0@gmail.com) e/ou [alexdiaslitucera@gmail.com](mailto:alexdiaslitucera@gmail.com)

CNH – Categoria “B” válida até 31/05/2034

- Pouso Alegre, MG

## OBJETIVO

---

---

- Em busca de oportunidade como consultor / supervisor, de forma a contribuir para o crescimento da empresa.
- Em busca de crescimento profissional na área comercial/ gestão.

## HISTÓRICO PROFISSIONAL

---

---

### CONSULTOR COMERCIAL / REPRESENTANTE, TRAVAGIN & TRAVAGIN

#### POÇOS DE CALDAS / REGIÃO DO SUL DE MG

(Julho de 2008 a Dezembro de 2013)

- ✓ Desenvolvimento de estratégias de vendas, criando ações com base no perfil e nas necessidades dos clientes em busca de melhores resultados para a equipe de vendas, visando atingir as metas e objetivos da empresa.
- ✓ Atendimento híbrido em diferentes canais, realizando o processo de vendas no ambiente on-line ou físico escolhido pelo consumidor, buscando atender às demandas de maneira personalizada.
- ✓ Responsável pelo atendimento pós-venda, melhorando a experiência dos clientes com os produtos ou serviços contratados.
- ✓ Prospecção de novos clientes com base em conhecimentos técnicos especializados, alcançando resultados positivos para aumentar o número das vendas.
- ✓ Elaboração de relatórios de vendas, roteiros, positivação e mix de produtos, analisando o mercado e os resultados da equipe para ações de melhoria no trabalho.
- ✓ Participação em reuniões periódicas com a equipe de vendas, gerência e supervisores, discutindo métodos e estratégias que contribuíssem para otimizar as rotinas da empresa.

## **CONSULTOR COMERCIAL / PJ - UNIMED POÇOS DE CALDAS – MG (atuando em todo o sul do estado de Minas Gerais).**

**(Março de 2013 a outubro de 2016)**

- ✓ Realização de atendimento ao cliente, incluindo abordagem, diagnóstico das necessidades e recomendação de produtos, orientando consumidores e ampliando o conhecimento da equipe sobre as vendas.
- ✓ Levantamento de potenciais clientes, através da ferramenta funil de vendas realizando contato telefônico, presencial e virtual como estratégia de alcance das metas estipuladas.
- ✓ Identificação das necessidades do cliente para propor os produtos ou serviços mais adequados ao perfil, de forma a oferecer soluções, parcerias duradouras.
- ✓ Atendimento híbrido em diferentes canais, realizando o processo de vendas no ambiente on-line ou físico escolhido pelo consumidor, buscando atender às demandas de maneira personalizada.
- ✓ Responsável pelo atendimento pós-venda melhorando a experiência dos clientes com os produtos ou serviços contratados.
- ✓ Acompanhamento semanal da carteira de clientes e prospecção de novos clientes.

## **DISTRIBUIDORA DE LATICÍNIOS / ALIMENTOS E BEBIDAS REGIONAIS**

**AHD REPRESENTAÇÃO E COMÉRCIO LTDA – ME (EMPRESA PRÓPRIA)**

**(Janeiro de 2017 a Março de 2021)**

- ✓ Cadastro e abertura de clientes do ramo de hotéis / pousadas, restaurantes, mercearias, padarias e supermercados.
- ✓ Vendas B2C (consumidor final).
- ✓ Prospecção de clientes apresentando produtos de qualidade e exclusividade de comercialização.
- ✓ Ampliação da região do Vale do Paraíba e Litoral Norte de SP.
- ✓ Fidelização de clientes no ramo alimentício com produtos regionais.

## **FORMAÇÃO ACADÊMICA**

---

---

Colégio Municipal Dr. José Vargas de Souza, Poços de Caldas, MG.

01/1991 - 11/1994 Técnico em Agrimensura e Edificações: Edificações e Mineração.  
Status: formado

Graduação em Gestão Comercial “EAD” - 2024

Certificação em Logística pela IFRS (36 horas) - 2024

Cursos: Controle de Transporte e Distribuição IFRS (20 horas) - 2024

Cursos: Gestão em Marketing e merchandising IFRS (30 horas) - 2024

Certificação em e-commerce pela IFRS (20 horas) - 2024

## HABILIDADES E COMPETÊNCIA

---

---

- ✓ Conhecimentos em Pacote Office para geração de relatórios e planilhas;
- ✓ Comprometimento com as metas e resultados da equipe;
- ✓ Flexibilidade e dinamismo perante mudança no mercado;
- ✓ Empatia e facilidade de relacionamento interpessoal;
- ✓ Resiliência para enfrentar desafios e obstáculos;
- ✓ Conhecimento em técnicas de atendimento, prospecção e vendas;
- ✓ Segurança e respeito ao abordar equipes e clientes;
- ✓ Facilidade para compreender as necessidades dos clientes;
- ✓ Prática de tomar decisões baseados em dados.