LEONARDO GAZZOLLI

Mandaqui – São Paulo/SP

leogaz@hotmail.com - (11) 9.9951-8851

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

42 anos, brasileiro, casado, CNH B

Disponibilidade para Viagens

Objetivo: SUPERVISOR DE VENDAS

Formação Acadêmica

Tecnólogo em Gestão Comercial - **Mackenzie** – conclusão: 2022;

Bacharel em Direito – **Universidade Paulista** – concluído: 2004.

Idiomas

Inglês: básico

Experiência Profissional

FLEXFORM IND. E COM. DE MÓVEIS – São Paulo/SP Supervisor de Vendas – 02/2020 à 05/2022

- ✓ Atendimento à Representantes
- ✓ Prospecção de Novos Lojistas
- ✓ Formatação de Metas
- ✓ Interface com a Fábrica
- ✓ Acompanhamento de Negócios
- ✓ Acompanhamento de Resultados
- ✓ Ações sobre Abordagens e Vendas
- ✓ Desenvolvimento de Estratégias de Vendas
- ✓ Solução de Conflitos
- ✓ Manutenção de Carteiras
- ✓ Gerenciamento de Pedidos
- ✓ Formatação de Relatórios Gerenciais
- ✓ Aplicação de Treinamentos – Vendas e Produtos

TREVILUB COM DE LUBRIFICANTES – São Paulo/SP

Executivo de Contas – 14/01/2019 à 11/2019

- ✓ Manutenção de carteira de clientes;
- ✓ Prospecção de novos clientes;
- ✓ Apresentação de propostas;
- ✓ Negociação junto aos clientes;
- ✓ Acompanhamento do sell out do cliente;
- ✓ Acompanhamento de estoque para giro no cliente;
- ✓ Positivização do ponto de venda;
- ✓ Reativação e retenção de clientes de carteira;
- ✓ Relacionamento com cliente;
- ✓ Apresentação de produtos e orçamentos;
- ✓ Elaboração de relatórios de visitas e negócios;
- ✓ Realização de orçamentos;

- ✓ Ações de follow-up e pós-venda;
- ✓ Acompanhamento dos pedidos efetivados;

CIELO S.A – São Paulo/SP

Executivo de Contas – 08/10/2018 à 28/12/2018

- ✓ Prospecção de novos clientes;
- ✓ Apresentação de propostas;
- ✓ Negociação junto aos clientes;
- ✓ Reativação e retenção de clientes de carteira;
- ✓ Manutenção de carteira de clientes;
- ✓ Relacionamento com cliente;
- ✓ Apresentação de produtos e orçamentos;
- ✓ Elaboração de relatórios de visitas e negócios;
- ✓ Realização de orçamentos;
- ✓ Ações de follow-up e pós-venda;
- ✓ Acompanhamento dos pedidos efetivados;

CLOSE TO CONSUMER BRASIL – PROJETO VR BENEFÍCIOS – São Paulo/SP

Supervisor de Vendas – 28/05/2018 à 03/09/2018

- ✓ Responsável pelos consultores;
- ✓ Responsável por definição de metas e apuração das mesmas;
- ✓ Gerenciamento das visitas dos consultores;
- ✓ Avaliação e acompanhamento das visitas dos consultores;
- ✓ Elaboração e aplicação de treinamentos de técnicas de vendas e produtos;
- ✓ Prospecção e relacionamento com cliente;
- ✓ Responsável pelo atendimento dos principais clientes;
- ✓ Apresentação de produtos e orçamentos;
- ✓ Estudos mercadológicos pontuais;
- ✓ Elaboração de estratégias de vendas;
- ✓ Elaboração de relatórios de visitas e negócios;
- ✓ Realização de orçamentos;
- ✓ Ações de follow-up e pós-venda;
- ✓ Acompanhamento dos pedidos efetivados;

SÃO PAULO ESCRITÓRIOS LTDA – MARELLI SP – São Paulo/SP

Supervisor de Negócios Público – 10/10/2016 a 04/2018

- ✓ Responsável pelos consultores;
- ✓ Gerenciamento das visitas dos consultores;
- ✓ Avaliação e acompanhamento das visitas dos consultores;
- ✓ Elaboração e aplicação de treinamentos de técnicas de vendas e produtos;
- ✓ Prospecção e relacionamento com cliente;
- ✓ Responsável pelo atendimento dos principais clientes;
- ✓ Apresentação de produtos e orçamentos;
- ✓ Estudos mercadológicos pontuais;

- ✓ Elaboração de estratégias de vendas;
- ✓ Elaboração de relatórios de visitas e negócios;
- ✓ Realização de orçamentos;
- ✓ Ações de follow-up e pós-venda;
- ✓ Acompanhamento dos pedidos efetivados junto à fabricante; ✓ Acompanhamento e participação nos processos de licitação.

TECKPAR COMÉRCIO DE MÓVEIS LTDA – São Paulo/SP

Supervisor de Negócios Público - 24/06/2013 a 03/10/2016

- ✓ Responsável pelos consultores;
- ✓ Gerenciamento das visitas dos consultores;
- ✓ Avaliação e acompanhamento das visitas dos consultores;
- ✓ Prospecção e relacionamento com cliente;
- ✓ Responsável pelo atendimento dos principais clientes;
- ✓ Apresentação de produtos e orçamentos;
- ✓ Estudos mercadológicos pontuais;
- ✓ Elaboração de estratégias de vendas;
- ✓ Elaboração de relatórios de visitas e negócios;
- ✓ Realização de orçamentos;
- ✓ Ações de follow-up e pós-venda;
- ✓ Acompanhamento dos pedidos efetivados junto à fabricante; ✓ Acompanhamento e participação nos processos de licitação.

MAPFRE VERA CRUZ SEGURADORA S/A – São Paulo/SP

Assessor Comercial Pleno - 23/01/2012 a 01/03/2013

- ✓ Interface entre Mapfre e os corretores de seguro;
- ✓ Visitas aos corretores;
- ✓ Acompanhamento da carteira de clientes;
- ✓ Acompanhamento da produção;
- ✓ Desenvolvimento de novos negócios e oportunidades;
- ✓ Desenvolvimento de campanhas de incentivo;
- ✓ Monitoramento dos indicadores de BI;
- ✓ Elaboração de relatórios gerenciais;

ZVC ADM. E CORRETORA DE SEGUROS LTDA. - São Paulo/SP Técnico de Seguros / Comercial - 01/11/2010 a 20/01/2012

- ✓ Atendimento ao cliente;
- ✓ Atuação na regulação de sinistros dos ramos de automóvel e RE.

Outros Conhecimentos

Técnica de Vendas – **Sindicato dos Corretores** (2009)

Gestão de Negócios – **Sindicato dos Corretores** (2009)

Curso Preparatório para Licitações (2013)

Contratos e Licitações – Curso Avançado Licitanews (2014)

Licitações em Foco – **CEPAM USP** (2015)

Gestão de Vendas – **Senac** (2016)

Informática

CRM | Salesforce | Excel: intermediário | Pacote Office | Internet