Charles Zamora

Contato: +55 (66) 99610-0003 ***charles.zamora@icloud.com***
czamora@ig.com.br
Brasileiro, divorciado, sem filhos, 43 anos
Rua Ferreira de Oliveira, 74 Apartamento 112 Torre B – Pari / SP ***Skype: charles.zamora***

OBJETIVO: Área Comercial /Vendas

Escolaridade

- ✓ *Certificate in Executive Management – University of La Verne – Califórnia EUA , conclusão 2007*
- ✓ *Pós-graduação latu sensu em Adm.Marketing – FMU – conclusão em 12/2006.*
- ✓ *Graduação em Administração Geral – Universidade Nove de Julho - conclusão em 2003.*

Idioma

Inglês e espanhol intermediário

Experiência Profissional

- *22 anos de experiência na área de Gerenciamento de Vendas, Trade e Merchandising.*
- *Atendimento personalizado a clientes potenciais. (Varejo, PDR, PAP e Revenda).*
- *Acompanhamento, supervisão e monitoramento da pós-venda em loja própria.*
- *Profundo conhecimento do Canal de Distribuição, Varejos e Atacados no Brasil.*
- *Criação de Projetos Nacionais de Distribuidores, superando metas, objetivos e desafios.*
- *Implementação de projetos no ponto de venda devido à grande facilidade de negociação.*
- *Estruturação do Departamento Comercial, treinando e reciclando equipe de vendas.*
- *Amplo conhecimento da cadeia de consumo e suas segmentações.*
- *Planejamento de ações de Trade Marketing resultando em crescimento de Market Share.*
- *Estratégia para aumento da demanda, rentabilização de distribuidores e revendedores.*

Empresas

✓ *01/08/10 à Atual*	*Telefônica Brasil - Gerente de Seção*
✓ *15/03/98 à 30/07/10*	*AMBEV – Companhia de Bebidas das Américas.* *Gerente de Vendas*

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

Resumo de Habilidades

- *Capacidade de liderança, iniciativa, inovação, adaptabilidade e negociação.*
- *Organização, ética, disciplina, discrição e comprometimento.*
- *Ótimo relacionamento com clientes e fornecedores.*
- *Facilidade na implementação e gerenciamento de projetos.*
- *Facilitador na resolução de conflitos.*

Informática

- *Ferramentas do Office: Word, Excel, PowerPoint, Windows e Access.*
- *Conhecimento em Acrobat e MS Project.*

Cursos Extracurriculares

- *Técnicas de Redação Profissional – fevereiro de 2007 – 20 horas*
- *Franklin Covey: Os Sete HÁBITOS das Pessoas Altamente Eficazes – dez/2005 e out/2006*
- *Representação em Vendas e Negociação – ago/2005 a out/2005*