

JONATHAN ALVES CORRÊA

EXECUTIVO DE VENDAS



jc011563@gmail.com



+55 11 96163.7073



CEP: 03081-015 - Tatuapé - São Paulo - SP.

HABILIDADES

Negociação

Vendas

Comunicação

Desenvolvimento de novos negócios

Atração e retenção de clientes

Operações e logística

Gerenciamento de contas

Administração de orçamento

Liderança de equipe

Mentoring

SUMÁRIO DE QUALIFICAÇÕES

Carreira com mais de 20 anos pautada em gerenciamento de contas e vendas. Negócios feitos nos 5 continentes, estabelecendo relacionamento com parceiros comerciais e *C-level*.

- Criação de departamento de exportação e implantação de *back to back*, na Sense Eletrônica, aumentando o lucro líquido em 140%;
- Administração de abertura de filial no México, recuperando cerca de US\$100 mil do crédito da ACE Schmersal;
- Carteira variada de clientes: AMBEV, WEG, GM, PEPSICO, OTIS, BHP Billington, Bray Controls, PEMEX, entre outros.
- Contrato de licença de marca na Argentina: faturamento em dois anos foi de US\$ 5 mil para US\$ 300 mil.

EXPERIÊNCIA

Sense Eletrônica Ltda.

10/2003 – 01/2018

Gerente de exportação.

Prospecção de novos clientes, mantendo um ótimo relacionamento. Atuação em feiras, como FENASUCRO, ISA, ATX entre outras. Participação de rodadas de negócios durante atividades de marketing de relacionamento em grandes eventos.

- Criação do departamento de exportação, sendo responsável pelo lucro de 16% do faturamento total;
- Implantação de *back to back*, proporcionando maior lucro;
- Obtenção de certificação internacional para produto;
- Gerenciamento da área operacional e logística da exportação;
- Participação em feiras e missões empresariais no exterior com destaque para Miami, Cidade do México e Stavanger (Noruega)
- Contatos com o governo federal através do MDIC, APEX e Receita Federal.

IDIOMA

Fluente em:



INFORMÁTICA

MS Office

ERP Totus

CAD/CAM

Ace Schmersal – Cidade do México, DF

01/2001-10/2003

Gerente geral.

Vendas diretas nas maiores cidades mexicanas, obtendo um rápido cresci-

mento da sucursal.

- Administração de abertura de filial na Cidade do México – DF;
- Recuperação de créditos da empresa – cerca de 90%;
- Estabelecimento de rede de distribuição;
- Treinamento e mentoring.

CBA – Companhia Brasileira de Alumínio

12/1999-07/2000

Supervisor de exportação.

Coordenação de embarque marítimos a partir do porto de Santos para outros países, através do armazém de distribuição do Grupo Votorantim.

- Negociação de alumínio nas principais bolsas e commodities do mundo;
- Líder de equipe;
- Apoio à alta administração.

Sumitomo Corporation do Brasil

11/1996-09/1999

Trader de importação e exportação.

Introdução de fornecedores estrangeiros de soluções em automação às indústrias farmacêuticas do Brasil. Enviado à matriz japonesa da empresa como resultado de importantes negócios realizados com indústria farmacêutica estatal brasileira - FURP (Guarulhos - SP) Fundação para o Remédio Popular.

- Promoção de relevantes negócios nas áreas de telecomunicações e eletrônica.

FORMAÇÃO

Administração de empresas com ênfase em comércio exterior.

FASP – São Paulo. 2001.

Técnico Eletrônico.

ETE FMC – Santa Rita do Sapucaí, MG. 1980.

DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL

“Relacionamento Internacional e Economia Mexicana”.

Seminário. Universidade Ibero Americana – México. 2003


“Desenvolvimento de negócios nos Estados Unidos”.

Seminário. Miami-FL. 2001

“Comércio Exterior”.

Treinamento. New York University – New York. 1997.

OUTRAS INFORMAÇÕES

 [linkedin.com/jonathan-correa-356b0420](https://www.linkedin.com/jonathan-correa-356b0420)

Possui CNH;

Disponibilidade para viagens e mudanças;

Data de Nascimento: 15/01/1963.