

## **MÁRCIO JOSÉ SILVA E SOUZA**

Solteiro, brasileiro, 45 anos

End.: Rua Evaristo da Veiga, 216 apto 32

Campo Grande - Santos - SP

Tel.:(13) 99128-9183 / (13) 3225-3972

E-mail: [msouzalitoral@yahoo.com.br](mailto:msouzalitoral@yahoo.com.br)

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/m%C3%A1rcio-souza-73248043/>

### **OBJETIVO: ATUAR NA ÁREA COMERCIAL/COMÉRCIO EXTERIOR**

#### **RESUMO DE QUALIFICAÇÕES**

---

Sou um profissional formado em Comércio Exterior e Negócios internacionais com experiência de 25 anos na área.

Possuo um vasto conhecimento nas atividades na implementação de estratégia e aberturas de canais de vendas, prospecção de clientes, negociações de vendas e fidelização de clientes.

Tenho expertise em negociação de vendas para captar e reter as cargas vindas pelos navios atracados no Operador Portuário, além de sólido conhecimento em negociação de serviços de armazenagem de containers, transporte rodoviário, exportação e armazéns gerais.

Desenvolvedor de projetos logísticos para grandes empresas com resultados positivos de saving e otimização de tempo, conseguindo entregar desta forma uma venda consultiva com entrega precisa e atendimento impecável.

Sólida experiência em elaboração de propostas, contratos e análise documental, participação de reuniões de resultados e estratégias comerciais, além de realizar visitas externas e acompanhar clientes em visitas internas no terminal.

Liderança de equipe de vendas internas com habilidade no desenvolvimento da equipe para atingimento de metas, realização de projetos e acompanhamento de resultados gerenciais.

Experiência na utilização das ferramentas pipeline de vendas, Salesforce (CRM) e SAP.

#### **FORMAÇÃO ACADÊMICA**

---

- MBA - Comércio Exterior e Negócios Internacionais – concluído em 06/2008 na Universidade Católica de Santos (UNISANTOS).
- Graduação em Comércio Exterior – concluído em 12/2005 na Universidade Paulista (UNIP).

#### **IDIOMAS**

---

- Inglês – Nível Básico – cursando particular

## **EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

---

### **Unitrading Logística, Importação e Exportação.**

**Cargo: Executivo de Vendas**

**Período: Jan/2020 até atual**

**Atividades Desenvolvidas:** Responsável pela prospecção de novos clientes, manutenção da carteira e negociação de vendas. Negociação de serviços de fretes rodoviários na importação, exportação, cabotagem e mercado interno. Vendas integradas e soluções logísticas de armazenagem de contêineres de importação, exportação e transporte rodoviário. Visitas comerciais externas e pós vendas; dando todo suporte necessário ao cliente.

Desenvolvimento da rotina comercial: elaboração de propostas, contratos, relatórios e procedimentos operacionais e administrativos, pipeline e CRM.

### **Libra Terminais**

**Cargo: Executivo de Vendas**

**Período: Out/2012 até Jun/2019**

**Atividades Desenvolvidas:** Responsável pela prospecção de novos clientes, manutenção da carteira e negociação de vendas para captar e reter as cargas vindas pelos navios atracados no Operador Portuário da Libra, visitas comerciais externas, pós-venda; dando todo suporte necessário ao cliente, desenvolvimento da rotina comercial: elaboração de propostas, contratos, relatórios e procedimentos operacionais e administrativos, pipeline, salesforce (CRM) e SAP.

### **Companhia Bandeirantes de Armazéns Gerais**

**Cargo: Assistente de Logística /Representante de Vendas**

**Período: Jan/2004 a Jul/2011**

#### **Representante de Vendas- Mar/2010 a Jul/2011**

**Atividades Desenvolvidas:** Prospecção de clientes, Negociação de Soluções Logísticas e Vendas Integrada da Cia Bandeirantes (IPA – Instalação Pública Alfandegada, REDEX, CD, Armazém Geral e Transporte Rodoviário), Visitas comerciais e pós-vendas, Desenvolvimento da rotina comercial: elaboração de propostas, contratos, relatórios e procedimentos operacionais e administrativos.

#### **Assistente de Logística – Jan/2004 a Fev/2010**

**Atividades desenvolvidas:** Cadastro de bls de importação (captação), fechamento de Navio e DTE, desconsolidação de Registro de Manifesto (NVOCC), registro para liberação de cargas e averbações de DI, DTA, DSI e PCIS.

## **CURSOS COMPLEMENTARES**

---

- Técnicas de Negociação – SENAC - 2017
- Pacote Office (Word/Excel/Powerpoint) – Tecnoponta – 2015
- Motivação, Vendas e Trabalho em Equipe – Escola Integração de Negócios - 2015
- Agente Logístico Portuário (Settaport) na UNIMONTE - 2011.
- Cargas Perigosas – Cia Bandeirantes - 2008
- Petróleo e Gás- Acácio- 2009
- Comércio Exterior – Importação, Exportação e Câmbio – Senai – 2004
- Noções básicas de Comércio Exterior – Senai -2003