

Marlon B. Pedri

Celular: (47) 9 9191-7477, email: marlonbpedri@gmail.com - Itajaí, SC.

Grande experiência na área comercial, com uma compreensão fácil para dados, proporcionando uma abordagem analítica e lógica para resolver problemas.

Pró-ativo, estou sempre disposto a assumir desafios fora da minha zona de conforto.

Forte capacidade de comunicação e trabalho em equipe.

Competências em pacote Office e outros aplicativos (Excel, Word, Sage Line 50, Kashflow, Xsellco).

Disciplinado, mantendo o foco (em situações difíceis), gosto de me manter em forma, acredito muito no pensamento: "corpo são mente sã".

Casado, 34 anos.

Tenho disponibilidade para deslocamento.

- **Inglês Fluente** – morei sete anos na Inglaterra.

Cursos de Atualização:

- **Learncafe – Outubro 2018** – Incoterms.
- **Unigran – Setembro 2018** - Teoria Geral da Administração.
- **Sebrae – Agosto 2018** – Customer Success - Como Conquistar e Manter Clientes.
- **Learncafe – Outubro 2017** - Outsourcing e Gestão de Fornecedores.

Formação Acadêmica:

- **Universidade Uniasselvi – Indaial - Brasil 2003-2007**
Licenciatura em Relações Públicas.

Formação Técnica Internacional:

- **Abracomex – Analista de Logística em Comércio**

Exterior – Fevereiro 2019.

Logística Integrada e Supply Chain.

Gestão dos Modais de Transporte.

Agenciamento de Cargas.

Unitização de Cargas e Embalagens.

Operação em Portos, Aeroportos e demais Áreas

Alfandegadas.

Gestão dos Custos Logísticos e Negociação de Contratos.

Elaboração do Plano Logístico.

- **ACCA F2 – Gestão de Contas - Setembro 2016**

Gestão Administrativa.

Natureza, origem e finalidade da informação de gestão.

técnicas de contabilidade de custos.

Orçamento.

Custeio padrão.

Medição de desempenho.

- **City & Guilds - Janeiro - Julho 2014.**

Curso de contabilidade.

Verificar e corrigir erros decorrentes de entradas imprecisas, incompletas e ausentes.

Com a depreciação de ativos fixos usando contas contábeis.

Representam acréscimos, pré-pagamentos, dívidas incobráveis e fornecer para devedores duvidosos.

Preparação de contas de compra e controle de vendas.

- **Sage 50 contas - Julho - Dezembro 2013**

Procedimentos bancários.

Manter registros de capital de giro.

Fornecendo informações básicas de custo e de receita.

Manter a revisão.

Processamento de transações de razão e extrair um balanço.

Histórico Profissional:

• Trader de Carne

S. Trading Company - Itajaí, SC. – Dezembro 2018 – Até a presente data.

R. José Paulo da Silva, 69 - Centro, Itajaí - SC, 88302-110.

Prospecção de clientes e vendas em Gana, Cabo Verde, Guine Equatorial, Guine, Namíbia, Libéria, Haiti e Suriname.

Contato com fornecedores na América do Sul.

• Analista Comercial

Clapham North Ltd. - Outubro 2014 – Setembro 2018.

26-32 Voltaire Road, Clapham North, Londres SW4 6DH.

Responsável pelas vendas no Reino Unido, França, Alemanha, Itália e Espanha.

Gestão do Financeiro - O fluxo de caixa, declarações de Imposto de Renda, balanços.

Gestão de vendas e emissão de faturas.

Controle de estoque.

Outsourcing de utensílios para o lar e linha de cama.

Acompanhamento de embarque e desembarque de mercadorias na cadeia de distribuição.

Implementação e criação de estratégia de preços.

Atendimento ao cliente.

Análise de produtos e dados.

Como principal realização; destaco projeto de introdução de novos mercados França, Alemanha, Itália e Espanha, que hoje representam cerca de 15% do faturamento da empresa.

A abertura do mercado internacional e ações realizada no mercado interno (Reino Unido), proporcionaram crescimento exponencial no faturamento da empresa; quadruplicando o mesmo nos últimos 02 anos.

- **Assistente Geral**

CH & Co. - Maio de 2013 - setembro 2014

Abrindo e fechando o caixa, manuseio de dinheiro, contagem de estoque e atendimento ao cliente.

Participou de projeto em conjunto com a gestão da empresa buscando aumento de vendas em períodos de baixa demanda com a introdução de novos produtos.

As ações após implantação, proporcionaram crescimento na ordem de 5% no faturamento.

- **Vendedor**

Hardt Comercio de Móveis e Eletrodomésticos – Timbo/ SC – Outubro de 2006 – Fevereiro de 2009

Vendas direta ao consumidor.

Este período proporcionou experiências principalmente em abordagem comercial, relacionamento com o cliente e remuneração atrelada ao desempenho.