

Renato César Venâncio de Oliveira Silva

Brasileiro, 33 anos, Casado, sem filhos

Rua Renato Santos Teixeira, 30, Cond. Lazuli BL Jade Ap 1402, Luzia, Aracajú/SE (já morei em 3 estados RN, AM, SE)

Tenho disponibilidade para mudança de residência e/ ou viagens constantes.

Contatos: (84) 99964-0623 / 98888-1181 – Skype: renatocesar85 - E-mail: rcvdeos@hotmail.com

Formação

- **Pós / MBA**
Pós-graduado em Gestão de Negócios do Varejo (Julho/2015)
MBA Gestão de Negócios Internacionais (Cursando 2018)
- **Graduação**
Administração geral, Faculdade Câmara Cascudo (Junho/2009)

Cursos

- **Pacote Office;**
- **Diversos curso de extensão (curta duração).**

Histórico profissional

- **MARE CIMENTO LTDA (MIZU CIMENTOS)** – de Agosto/2012 até a atualidade
(Empresa de grande porte – Nacional – Segmento Construção Civil)
Líder comercial (Gerente regional de vendas/logística - NO/NE)
Responsável pelas equipes de: vendas externas, vendas internas, administrativo e logística/expedição;
Responsável pela gestão de vendas (estratégia e execução), ADM vendas, crédito e cobrança, mentoria, precificação, marketing e logística.
- **VOTORANTIM CIMENTOS E AGREGADOS** – de Novembro/2011 a Julho/2012
(Empresa de grande porte – Nacional – Segmento Construção Civil)
Vendedor técnico
Transição de empresas (Pedreira Potiguar p/ Votorantim) na área comercial, Implantação de processos, Coordenação Comercial, Prospecção de clientes, Administração de clientes de alto volume (Concreteiras e Ind. Artefatos), Negociação, Marketing, Análise de crédito, Logística, Saúde e Segurança

- **LAFARGE CIMENTOS** – de Junho/2010 a Novembro/2011
(Empresa de grande porte – Multinacional – Segmento Construção Civil)
Agente de vendas
Transição de empresas (Votorantim p/ Lafarge) na área comercial, Prospecção de clientes, Negociação, Marketing, Análise de crédito, Logística, Saúde e Segurança
- **NORSA REFRIGERANTES – COCA-COLA** – de Fevereiro/2010 a Junho/2010
(Empresa de grande porte no Segmento de bebidas)
Vendedor
Vendas de bebidas, Marketing, Investimentos e Intermediação de conflitos
- **MIRANTE CONSTRUÇÕES E TERRAPLANAGEM LTDA** - de Abril/2009 a Novembro/2009
(Empresa de pequeno porte no Segmento Construção Civil)
Administrador
Administração de Frotas (Tratores, Caminhões E Carros Leves); Adm. Financeira, Rec. Humanos, Compras, Adm. Obras
- **AMBEV** - de Julho/2007 a Abril/2009
(Empresa de grande porte - Multinacional (BRASIL) - no Segmento Bebidas)
Vendedor coaching
Vendas de bebidas, Marketing, Investimentos e Intermediação de conflitos

Descrição do profissional:

Profissional com larga experiência em gestão de vendas, com mobilidade Nacional e Internacional, senso de dono, CASES de sucesso em crescimento de share (inclusive na crise), mentoria para departamentos (ADM, expedição, comercial, logística e compras), prevenção de perdas e aperfeiçoamento de ferramentas (softwares). Fácil adaptação, determinado e educado.