



Guilherme Rodrigues

Data de nascimento: 10/11/92, 32 anos

Endereço: Rua Sibéria, 125 - Bairro: Dom Bosco - Minas Novas

Telefone: (33) 9800 - 8132

Email: guilhermegrupok@gmail.com

OBJETIVO PROFISSIONAL

- Atuar na área comercial e de vendas, contribuindo com resultados expressivos através de um atendimento consultivo, comunicação eficaz e estratégias voltadas ao crescimento da empresa e do cliente.

PERFIL PROFISSIONAL

Profissional proativo, comunicativo e organizado, com sólida experiência em atendimento ao público e negociação de vendas.

Possuo foco em resultados, facilidade para trabalhar em equipe e forte desejo de crescimento pessoal e profissional.

Valorizo o relacionamento com o cliente e busco sempre superar metas com ética, empatia e entusiasmo.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Vendedor Autônomo | 2024 - Atual

Atendimento direto ao cliente, negociação e fechamento de vendas.

Desenvolvimento de estratégias para aumentar conversões.

Pós-venda e fidelização de clientes.

Controle de metas e acompanhamento de resultados semanais.

Consultor Comercial – Manos Drink

Responsável por apresentar e comercializar produtos premium em eventos e pontos de venda.

Treinamento de equipe de campo e padronização de atendimento.

Aumento de 35% nas vendas através de novas abordagens e atendimento personalizado.

Assistente de Vendas – MBL Construtora

Suporte à equipe comercial e atendimento ao cliente final.

Organização de contratos, propostas e documentos comerciais.

Apoio em campanhas e ações promocionais locais.

CURSOS E APRIMORAMENTOS

Curso de Marketing Digital

Instrutor Caio Bezerra - Presencial

Carga horária: 50 horas

Conteúdo: gestão de anúncios meta ads e Google ads - desenvolvimento de website - criação de criativos e desenvolvimento de produtos

Comunicação e oratório

Studio Santana - Online

Carga horária: 5 horas

Conteúdo: Desenvolvimento de narrativas - análise comportamental - convencimento

Curso Contratos: Negociações Preliminares

Galvão Internacional - Online

Carga horária: 15 horas

Conteúdo: Copyright - desenvolvimento de website e Copy de vendas

HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

- Comunicação clara e empática
- Proatividade e iniciativa
- Organização e disciplina
- Capacidade de trabalhar em equipe
- Foco em metas e resultados
- Experiência em atendimento e negociação
- Facilidade com ferramentas digitais e redes sociais

DISPONIBILIDADE

- Imediata | Presencial e externa