

Adalto Almeida
Brasileiro, Casado
Endereço: Rua Santa Catarina, 235 – São Jorge – Pinheiral
Telefone: (24) 992749014 – (24) 99903-1457
Alan.pesquisa@mail.com

Resumo

- Mais de 20 anos de experiência na área Comercial, destacando-se na gestão de negócios com foco na obtenção de resultados, na capacidade de comunicar e liderar pessoas e no desenvolvimento de relacionamentos comerciais. Análise e controle de verbas, de sell-in a sell-out e estoques mínimos; dando suporte aos canais de distribuição.
- Competência em gestão de resultados (Budget, Investimentos, Volumes e Incentivos) na estruturação de novas áreas, elaboração, implantação e condução de planos de metas e incentivos, na análise do macro ambiente no qual a empresa está inserida, além de excelente capacidade de execução assumindo riscos e responsabilidades com foco no alcance das metas.
- Experiência na concessão de crédito, avaliação potencial de riscos, concessão e atribuição de limites de crédito, visando à rentabilidade do negócio.
- Facilidade em liderar equipes e habilidade para cobrar resultados se relacionando com muita desenvoltura em todos os níveis hierárquicos com decisão e dinamismo.
- Planejamento e controle de budget e estudo de viabilidade dos investimentos sempre foram atividades ligadas as minhas gestões;

Experiência:

Senior Sales Account Executive IV - Farmer and Hunter

Rappi (set de 2022 até out de 2023)

Atuação como executivo hunter sênior, buscando parcerias de alto impacto e valor agregado para o Rappi, nas regiões da Zona Sul e Centro. Exercício de consultoria no delivery, tomando decisões estratégicas , desenvolvendo cardápios, ajudando casas tradicionais no seu processo de digitalização e na recuperação dos efeitos econômicos do momento.* Atuação como executivo hunter sênior, buscando parcerias de alto impacto e valor agregado para o Rappi, nas regiões da Zona Sul e Centro. Exercício de consultoria no delivery, tomando decisões estratégicas , desenvolvendo cardápios, ajudando casas tradicionais no seu processo de digitalização e na recuperação dos efeitos econômicos do momento.

Competências: Contas nacionais · Salesforce.com · Vendas · B2B · Marketing dirigido ao cliente · Planejamento de rotas · Desenvolvimento de negócios · Pensamento estratégico · Planejamento de vendas · Fidelidade dos clientes · Habilidades analíticas · Operações de vendas · Prospecção · Gold Mine (CRM) · Retenção de clientes · Comércio · Captação de clientes · Relacionamento com clientes · Pós-venda · Litígios · Gestão de tempo · Criação de relacionamentos · Diversidade e inclusão · Marketing comercial · Gestão de relacionamento com o cliente (CRM) · SQL · Vendas diretas · Análises de mercado · Gestão de contratos · Gestão comercial · Habilidades de supervisão · Atendimento ao cliente · Processo de venda · Administração · Experiência do cliente · Liderança · Trabalho em equipe · Comunicação · Gestão de vendas

Coordenador Comercial

Deliveryone. (Junho 2021 até setembro 2022).

- Responsável pela abertura e expansão do mercado no Rio de Janeiro.
- Gestão do time de vendas no Rio de Janeiro com mais de 6 colaboradores.
- Visão estratégica, foco no negócio e no cliente.
- Gestão de performance, monitoramento de kpi's para identificação de oportunidades e alavancar resultados.
- Forte competência analítica e planejamento estratégico para aquisição de novos clientes, com foco na diversidade de estabelecimentos credenciados para atratividade da plataforma no App.
- Responsável pela seleção e contratação de novos colaboradores, avaliação e condução de processos de promoção, coaching, motivação, atração e retenção de talentos.
- Elaborar relatórios gerenciais mostrando o acompanhamento dos indicadores e as metas alcançadas do time de Vendas.

Senior Sales Account Executive IV – Farmer and Hunter

Ifood. (Setembro de 2018 até Junho de 2021).

- Atuação como hunter em todas as etapas do processo de vendas, desde a identificação de novas oportunidades, desenvolvimento, negociação e fechamento de novos parceiros;
- Influenciar parceiros para a melhor tomada de decisão, na escolha de produtos da marca, a fim aumentar a atuação destes no mercado do Sul Fluminense(Volta Redonda, Barra Mansa e Resende) - RJ; Administrar carteira de leads através de relatórios no sistema CRM;
- Executar os processos e rotinas da área de Vendas Externas;
- Auxiliar na gestão de informações da carteira.

Assessor comercial

Nextel telecomunicações. (Fevereiro de 2011 até outubro de 2014).

- Gestor de contas PJ no grande rio. .

Gerente regional

Cervejaria Cerpa do Pará. (Julho de 2009 até setembro de 2010).

- Qualificamos nossa base de atendimento, com distribuidores parceiros. Ganhamos participação nos Estados do Espírito Santo, Minas Gerais, São Paulo, Goiás. Aumentamos nosso faturamento e renovamos nossa Equipe de Vendas.

Gerente vendas

Cervejaria Petrópolis (Dezembro de 2005 até julho de 2009)

- Atendimento da regiões: Estado do Espírito Santo e Grande Rio;
- Implantação Processo de Vendas;
- Gerenciamento da Logística do Produto no Estado Espírito Santo;
- Gerenciamento de uma equipe com 7 Supervisores, 45 Vendedores e 1 Assistente de Vendas;
- Atendimento a área: Zona Norte, Centro e Zona Sul;

- Análise de Orçamentos de Vendas e Aprovação junto a Diretoria;
- Análise de Mercado (Preço, Concorrência, Publica Alvo, Prospecção, Etc...).
- Participei da fase de criação do software de coleta e análises dos dados de pesquisa, passei vários inputs devido a experiências anteriores;
- Estive em conjunto com meus pares na implantação do PROJETO PILOTO nas cidades do interior de São Paulo, treinando equipes de venda para coleta de pesquisa e treinando gerentes comerciais a fazer as análises no sistema.
- Multipliquei a implantação nas empresas do grupo situadas no Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais consolidando assim os fechamentos e apresentando às diretórias regionais os resultados de crescimento de seus estados.

Gerente regional

Hipercard – Unibanco (fevereiro de 2005 até dezembro de 2005).

- Responsável pelo relacionamento entre os diretores das redes de supermercados do Wal-Mart e o Hipercard no RJ, ES , MG e SP.
- Treinamento de supervisores , atendentes e promotores.

Supervisor de vendas

Cervejarias kaiser (setembro de 2003 até janeiro de 2005).

- Participação no start up no projeto de venda e distribuição direta da fábrica no Brasil com foco no Rio de Janeiro.
- Responsável pela elaboração estratégica e business.
- Planejamento e execução de reuniões diárias matinais e vespertinas, com foco no resultado e execução das estratégias combinadas;
- Gestão e manutenção de preços para garantia da aplicação correta dos preços máximos e mínimos
- Garantir a distribuição numérica e ponderada do portfólio;

Formação complementar

- Cursando o último período de Marketing (Uniupe).
- Curso de Informática SOS Computadores (Windows,Word,Excel , PowerPoint e Macro)
- Programa de Desenvolvimento Profissional – Formação de gerentes (Ambev)
- Desenvolvimento e Gestão de pessoas (Unibanco)
- Curso de entrevistas por competências: técnicas Corporativas , Individuais de Liderança (Unibanco).
- Desenvolvimento e Gerentes e Supervisores – Universidade Estácio de Sá.
- Ferramentas da Qualidade (Pdca) - Ambev
- Liderando Pessoas – Unibanco

