

Curriculum de Pedro Henrique de Oliveira

Rua Álvares de Azevedo, 58, Casa 13, Jardim Normandia, Volta Redonda, RJ – Brasil

E-mail: pedro-lbm@live.com | Telefones: (24) 97404-3777 / (24) 99907-8075

Data de Nascimento: 06/11/1992

Resumo Profissional

Profissional de vendas e gestão com mais de 11 anos de experiência liderando equipes e otimizando operações em ambientes competitivos. Focado em impulsionar resultados financeiros e garantir a satisfação do cliente por meio de estratégias eficazes e comunicação assertiva.

Formação

- Graduação em Gestão Comercial (Cursando)
Anhanguera, previsão de conclusão: [12/2025]
- Ensino Médio Completo
Instituto Federal do Rio de Janeiro (IFRJ)

Formações Complementares

- Eletricista de Manutenção Industrial – Senai (Dez/2011)
- Operação e Sinalização de Guindaste – Senai (Jun/2011)
- Gestor de Vendas 4.0 – Oficina Corporativa (Concluído em Ago/2021)
- Cursos em Andamento:
 - Excel, Udemy – 2024
 - Power BI, Udemy – 2024

Habilidades

- Gestão eficiente de equipes
- Negociação e vendas
- Controle de contas e finanças
- Excel avançado
- Power BI
- Comunicação interpessoal eficaz
- CNH: D

Idiomas

- Português: Nativo
- Inglês: Básico (Compreensão e interação básica)
- Espanhol: Intermediário (Compreensão e interação básica)

Histórico Profissional

Gerente | Rocha's Car

Janeiro/2018 - Presente

- Gerenciamento de equipe, resultando em um crescimento nas vendas anuais.
- Otimizei processos de contas a pagar e a receber, reduzindo prazos de fechamento.
- Coordenei a conservação, avaliação de veículos e manutenção.

Gerente de Vendas | Do Vale Veículos

Abril/2016 - Dezembro/2017

- Liderei a equipe de vendas e operações, impulsionando as metas de receita.
- Supervisei processos financeiros e avaliações de veículos.

Vendedor | Do Vale Veículos

Janeiro/2014 - Abril/2016

- Realizei vendas e negociações com eficácia, contribuindo para um aumento nas vendas da equipe.
- Prestei atendimento ao cliente e suporte durante o processo de compra.

Comercial | ITEC

Março/2013 - Dezembro/2013

- Prospecção e fidelização de novos clientes, gerando mais de 100% de crescimento na base de clientes.
- Gerenciei a equipe de marketing e coordenei ações externas.

Estou entusiasmado para aplicar os mais de 11 anos de experiência em vendas e gestão em um ambiente desafiador e global. Comprometido em impulsionar resultados e colaborar com uma equipe diversificada, pretendo contribuir para o crescimento e o sucesso contínuo da empresa, trazendo minhas habilidades em liderança, gestão de pessoas, otimização de processos e atendimento ao cliente.