

DANIEL GUSTAVO DA SILVA

Casado, 38 anos, 02 filhos

📍 Altos São Francisco, Piracicaba, SP

(19) 9.8144-4187

dangsilv@yahoo.com.br

CNH: A/B – condução própria.

Disponibilidade para início imediato.

Consultor Técnico de Vendas

Formação Acadêmica

Tecnólogo em Processos Gerenciais | Universidade 9 de julho | 2 Semestres

Softwares/Sistemas

- ✓ Conhecimento avançado no Pacote Office
- ✓ Conhecimento nos sistemas Sales Force, Intranet, SAP, Protheus
- ✓ Conhecimento no Skype, Microsoft Teams, Outlook, Dashboard, Corel Draw, Docusign e Workflow

Resumo das Habilidades

- ✓ Profissional com ampla experiência de mercado com foco na área comercial.
- ✓ Expertise na prospecção de clientes; emissão de relatórios, preenchimento de pipeline, ministrar treinamentos, atendimento com qualidade, agilidade e empatia aos clientes e fornecedores para o Brasil todo, gerenciamento do aumento da visibilidade dos produtos; dentre outros.
- ✓ Foco em entrega de resultados e prazos definidos, resolução de problemas, capacidade analítica, boa comunicação, comprometimento; proatividade, entusiasmo; fazem parte do meu perfil comportamental.

Experiência Profissional

Daetha Representação Comercial e Serviços – PIRACICABA, SP

Representante Comercial

12/2022 a 05/2024

Atribuições:

- Atendimento a hospitais, laboratórios, clínicas, consultórios médicos/odontológicos;
- Prospectar novos clientes, entender as necessidades e apresentar soluções;
- Divulgação das marcas e produtos no interior de SP aumentando visibilidade e taxa de conversão;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Suporte de pós-vendas com entregas e aplicações de produtos

LEICA DO BRASIL IMPORTAÇÃO E COMERCIO LTDA – São Paulo, SP

Especialista em Aplicações de Produtos

01/2021 a 11/2021

Atribuições:

- Ministrar treinamentos de produtos para toda a equipe de colaboradores;
- Elaborar contratos, apresentações comerciais e planilhas de comparação técnica;
- Ministrar treinamento operacional para equipe médica, enfermeiros e engenharia clínica;
- Realizar a montagem, configuração e calibração de toda a linha de equipamentos;
- Organizar e executar as demonstrações de produtos;

Supervisor de Vendas

01/2019 a 12/2020

Atribuições:

- Analisar e monitorar métricas de produtos;
- Acompanhar todo processo de visitas técnicas;
- Motivar, orientar e dar feedback para a equipe;
- Gerenciar o aumento da visibilidade dos produtos;
- Acompanhar projetos, configuração de equipamentos;
- Ministrar treinamentos aos representantes comerciais;
- Supervisionar os setores de vendas, suporte ao técnico comercial e representantes;
- Elaborar relatórios de Dashbord pelo Salesforce, propostas comerciais e apresentações;

Consultor Técnico de Vendas

11/2015 a 12/2018

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Leica Microsystems;

CARL ZEISS DO BRASIL LTDA – São Paulo, SP

Consultor Técnico de Vendas

06/2011 a 03/2015

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Carl Zeiss;

Cursos de Qualificação

Formação em Liderança – Conquer Business School | 2023

Como melhorar a Prospecção de vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de persuasão em vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de fechamento de vendas | LinkedIn | 2022

LRN Legal Compliance and Ethics Center | Danaher | 2021

Introdução à Gestão Visual e Diária | Danaher | 2021

Introdução ao processo de resolução de problemas | Danaher | 2021

Técnicas de Negociação Avançada – Gilberto Cavicchioli | 2019

Planejamento de Marketing e Vendas | SENAC | 2009

DANIEL GUSTAVO DA SILVA

Casado, 38 anos, 02 filhos

📍 Altos São Francisco, Piracicaba, SP

(19) 9.8144-4187

dangsilv@yahoo.com.br

CNH: A/B – condução própria.

Disponibilidade para início imediato.

Consultor Técnico de Vendas

Formação Acadêmica

Tecnólogo em Processos Gerenciais | Universidade 9 de julho | 2 Semestres

Softwares/Sistemas

- ✓ Conhecimento avançado no Pacote Office
- ✓ Conhecimento nos sistemas Sales Force, Intranet, SAP, Protheus
- ✓ Conhecimento no Skype, Microsoft Teams, Outlook, Dashboard, Corel Draw, Docusign e Workflow

Resumo das Habilidades

- ✓ Profissional com ampla experiência de mercado com foco na área comercial.
- ✓ Expertise na prospecção de clientes; emissão de relatórios, preenchimento de pipeline, ministrar treinamentos, atendimento com qualidade, agilidade e empatia aos clientes e fornecedores para o Brasil todo, gerenciamento do aumento da visibilidade dos produtos; dentre outros.
- ✓ Foco em entrega de resultados e prazos definidos, resolução de problemas, capacidade analítica, boa comunicação, comprometimento; proatividade, entusiasmo; fazem parte do meu perfil comportamental.

Experiência Profissional

Daetha Representação Comercial e Serviços – PIRACICABA, SP

Representante Comercial

12/2022 a 05/2024

Atribuições:

- Atendimento a hospitais, laboratórios, clínicas, consultórios médicos/odontológicos;
- Prospectar novos clientes, entender as necessidades e apresentar soluções;
- Divulgação das marcas e produtos no interior de SP aumentando visibilidade e taxa de conversão;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Suporte de pós-vendas com entregas e aplicações de produtos

LEICA DO BRASIL IMPORTAÇÃO E COMERCIO LTDA – São Paulo, SP

Especialista em Aplicações de Produtos

01/2021 a 11/2021

Atribuições:

- Ministrar treinamentos de produtos para toda a equipe de colaboradores;
- Elaborar contratos, apresentações comerciais e planilhas de comparação técnica;
- Ministrar treinamento operacional para equipe médica, enfermeiros e engenharia clínica;
- Realizar a montagem, configuração e calibração de toda a linha de equipamentos;
- Organizar e executar as demonstrações de produtos;

Supervisor de Vendas

01/2019 a 12/2020

Atribuições:

- Analisar e monitorar métricas de produtos;
- Acompanhar todo processo de visitas técnicas;
- Motivar, orientar e dar feedback para a equipe;
- Gerenciar o aumento da visibilidade dos produtos;
- Acompanhar projetos, configuração de equipamentos;
- Ministrar treinamentos aos representantes comerciais;
- Supervisionar os setores de vendas, suporte ao técnico comercial e representantes;
- Elaborar relatórios de Dashbord pelo Salesforce, propostas comerciais e apresentações;

Consultor Técnico de Vendas

11/2015 a 12/2018

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Leica Microsystems;

CARL ZEISS DO BRASIL LTDA – São Paulo, SP

Consultor Técnico de Vendas

06/2011 a 03/2015

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Carl Zeiss;

Cursos de Qualificação

Formação em Liderança – Conquer Business School | 2023

Como melhorar a Prospecção de vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de persuasão em vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de fechamento de vendas | LinkedIn | 2022

LRN Legal Compliance and Ethics Center | Danaher | 2021

Introdução à Gestão Visual e Diária | Danaher | 2021

Introdução ao processo de resolução de problemas | Danaher | 2021

Técnicas de Negociação Avançada – Gilberto Cavicchioli | 2019

Planejamento de Marketing e Vendas | SENAC | 2009

DANIEL GUSTAVO DA SILVA

Casado, 38 anos, 02 filhos

📍 Altos São Francisco, Piracicaba, SP

(19) 9.8144-4187

dangsilv@yahoo.com.br

CNH: A/B – condução própria.

Disponibilidade para início imediato.

Consultor Técnico de Vendas

Formação Acadêmica

Tecnólogo em Processos Gerenciais | Universidade 9 de julho | 2 Semestres

Softwares/Sistemas

- ✓ Conhecimento avançado no Pacote Office
- ✓ Conhecimento nos sistemas Sales Force, Intranet, SAP, Protheus
- ✓ Conhecimento no Skype, Microsoft Teams, Outlook, Dashboard, Corel Draw, Docusign e Workflow

Resumo das Habilidades

- ✓ Profissional com ampla experiência de mercado com foco na área comercial.
- ✓ Expertise na prospecção de clientes; emissão de relatórios, preenchimento de pipeline, ministrar treinamentos, atendimento com qualidade, agilidade e empatia aos clientes e fornecedores para o Brasil todo, gerenciamento do aumento da visibilidade dos produtos; dentre outros.
- ✓ Foco em entrega de resultados e prazos definidos, resolução de problemas, capacidade analítica, boa comunicação, comprometimento; proatividade, entusiasmo; fazem parte do meu perfil comportamental.

Experiência Profissional

Daetha Representação Comercial e Serviços – PIRACICABA, SP

Representante Comercial

12/2022 a 05/2024

Atribuições:

- Atendimento a hospitais, laboratórios, clínicas, consultórios médicos/odontológicos;
- Prospectar novos clientes, entender as necessidades e apresentar soluções;
- Divulgação das marcas e produtos no interior de SP aumentando visibilidade e taxa de conversão;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Suporte de pós-vendas com entregas e aplicações de produtos

LEICA DO BRASIL IMPORTAÇÃO E COMERCIO LTDA – São Paulo, SP

Especialista em Aplicações de Produtos

01/2021 a 11/2021

Atribuições:

- Ministrar treinamentos de produtos para toda a equipe de colaboradores;
- Elaborar contratos, apresentações comerciais e planilhas de comparação técnica;
- Ministrar treinamento operacional para equipe médica, enfermeiros e engenharia clínica;
- Realizar a montagem, configuração e calibração de toda a linha de equipamentos;
- Organizar e executar as demonstrações de produtos;

Supervisor de Vendas

01/2019 a 12/2020

Atribuições:

- Analisar e monitorar métricas de produtos;
- Acompanhar todo processo de visitas técnicas;
- Motivar, orientar e dar feedback para a equipe;
- Gerenciar o aumento da visibilidade dos produtos;
- Acompanhar projetos, configuração de equipamentos;
- Ministrar treinamentos aos representantes comerciais;
- Supervisionar os setores de vendas, suporte ao técnico comercial e representantes;
- Elaborar relatórios de Dashbord pelo Salesforce, propostas comerciais e apresentações;

Consultor Técnico de Vendas

11/2015 a 12/2018

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Leica Microsystems;

CARL ZEISS DO BRASIL LTDA – São Paulo, SP

Consultor Técnico de Vendas

06/2011 a 03/2015

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Carl Zeiss;

Cursos de Qualificação

Formação em Liderança – Conquer Business School | 2023

Como melhorar a Prospecção de vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de persuasão em vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de fechamento de vendas | LinkedIn | 2022

LRN Legal Compliance and Ethics Center | Danaher | 2021

Introdução à Gestão Visual e Diária | Danaher | 2021

Introdução ao processo de resolução de problemas | Danaher | 2021

Técnicas de Negociação Avançada – Gilberto Cavicchioli | 2019

Planejamento de Marketing e Vendas | SENAC | 2009

DANIEL GUSTAVO DA SILVA

Casado, 38 anos, 02 filhos

📍 Altos São Francisco, Piracicaba, SP

(19) 9.8144-4187

dangsilv@yahoo.com.br

CNH: A/B – condução própria.

Disponibilidade para início imediato.

Consultor Técnico de Vendas

Formação Acadêmica

Tecnólogo em Processos Gerenciais | Universidade 9 de julho | 2 Semestres

Softwares/Sistemas

- ✓ Conhecimento avançado no Pacote Office
- ✓ Conhecimento nos sistemas Sales Force, Intranet, SAP, Protheus
- ✓ Conhecimento no Skype, Microsoft Teams, Outlook, Dashboard, Corel Draw, Docusign e Workflow

Resumo das Habilidades

- ✓ Profissional com ampla experiência de mercado com foco na área comercial.
- ✓ Expertise na prospecção de clientes; emissão de relatórios, preenchimento de pipeline, ministrar treinamentos, atendimento com qualidade, agilidade e empatia aos clientes e fornecedores para o Brasil todo, gerenciamento do aumento da visibilidade dos produtos; dentre outros.
- ✓ Foco em entrega de resultados e prazos definidos, resolução de problemas, capacidade analítica, boa comunicação, comprometimento; proatividade, entusiasmo; fazem parte do meu perfil comportamental.

Experiência Profissional

Daetha Representação Comercial e Serviços – PIRACICABA, SP

Representante Comercial

12/2022 a 05/2024

Atribuições:

- Atendimento a hospitais, laboratórios, clínicas, consultórios médicos/odontológicos;
- Prospectar novos clientes, entender as necessidades e apresentar soluções;
- Divulgação das marcas e produtos no interior de SP aumentando visibilidade e taxa de conversão;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Suporte de pós-vendas com entregas e aplicações de produtos

LEICA DO BRASIL IMPORTAÇÃO E COMERCIO LTDA – São Paulo, SP

Especialista em Aplicações de Produtos

01/2021 a 11/2021

Atribuições:

- Ministrar treinamentos de produtos para toda a equipe de colaboradores;
- Elaborar contratos, apresentações comerciais e planilhas de comparação técnica;
- Ministrar treinamento operacional para equipe médica, enfermeiros e engenharia clínica;
- Realizar a montagem, configuração e calibração de toda a linha de equipamentos;
- Organizar e executar as demonstrações de produtos;

Supervisor de Vendas

01/2019 a 12/2020

Atribuições:

- Analisar e monitorar métricas de produtos;
- Acompanhar todo processo de visitas técnicas;
- Motivar, orientar e dar feedback para a equipe;
- Gerenciar o aumento da visibilidade dos produtos;
- Acompanhar projetos, configuração de equipamentos;
- Ministrar treinamentos aos representantes comerciais;
- Supervisionar os setores de vendas, suporte ao técnico comercial e representantes;
- Elaborar relatórios de Dashbord pelo Salesforce, propostas comerciais e apresentações;

Consultor Técnico de Vendas

11/2015 a 12/2018

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Leica Microsystems;

CARL ZEISS DO BRASIL LTDA – São Paulo, SP

Consultor Técnico de Vendas

06/2011 a 03/2015

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Carl Zeiss;

Cursos de Qualificação

Formação em Liderança – Conquer Business School | 2023

Como melhorar a Prospecção de vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de persuasão em vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de fechamento de vendas | LinkedIn | 2022

LRN Legal Compliance and Ethics Center | Danaher | 2021

Introdução à Gestão Visual e Diária | Danaher | 2021

Introdução ao processo de resolução de problemas | Danaher | 2021

Técnicas de Negociação Avançada – Gilberto Cavicchioli | 2019

Planejamento de Marketing e Vendas | SENAC | 2009

DANIEL GUSTAVO DA SILVA

Casado, 38 anos, 02 filhos

📍 Altos São Francisco, Piracicaba, SP

(19) 9.8144-4187

dangsilv@yahoo.com.br

CNH: A/B – condução própria.

Disponibilidade para início imediato.

Consultor Técnico de Vendas

Formação Acadêmica

Tecnólogo em Processos Gerenciais | Universidade 9 de julho | 2 Semestres

Softwares/Sistemas

- ✓ Conhecimento avançado no Pacote Office
- ✓ Conhecimento nos sistemas Sales Force, Intranet, SAP, Protheus
- ✓ Conhecimento no Skype, Microsoft Teams, Outlook, Dashboard, Corel Draw, Docusign e Workflow

Resumo das Habilidades

- ✓ Profissional com ampla experiência de mercado com foco na área comercial.
- ✓ Expertise na prospecção de clientes; emissão de relatórios, preenchimento de pipeline, ministrar treinamentos, atendimento com qualidade, agilidade e empatia aos clientes e fornecedores para o Brasil todo, gerenciamento do aumento da visibilidade dos produtos; dentre outros.
- ✓ Foco em entrega de resultados e prazos definidos, resolução de problemas, capacidade analítica, boa comunicação, comprometimento; proatividade, entusiasmo; fazem parte do meu perfil comportamental.

Experiência Profissional

Daetha Representação Comercial e Serviços – PIRACICABA, SP

Representante Comercial

12/2022 a 05/2024

Atribuições:

- Atendimento a hospitais, laboratórios, clínicas, consultórios médicos/odontológicos;
- Prospectar novos clientes, entender as necessidades e apresentar soluções;
- Divulgação das marcas e produtos no interior de SP aumentando visibilidade e taxa de conversão;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Suporte de pós-vendas com entregas e aplicações de produtos

LEICA DO BRASIL IMPORTAÇÃO E COMERCIO LTDA – São Paulo, SP

Especialista em Aplicações de Produtos

01/2021 a 11/2021

Atribuições:

- Ministrar treinamentos de produtos para toda a equipe de colaboradores;
- Elaborar contratos, apresentações comerciais e planilhas de comparação técnica;
- Ministrar treinamento operacional para equipe médica, enfermeiros e engenharia clínica;
- Realizar a montagem, configuração e calibração de toda a linha de equipamentos;
- Organizar e executar as demonstrações de produtos;

Supervisor de Vendas

01/2019 a 12/2020

Atribuições:

- Analisar e monitorar métricas de produtos;
- Acompanhar todo processo de visitas técnicas;
- Motivar, orientar e dar feedback para a equipe;
- Gerenciar o aumento da visibilidade dos produtos;
- Acompanhar projetos, configuração de equipamentos;
- Ministrar treinamentos aos representantes comerciais;
- Supervisionar os setores de vendas, suporte ao técnico comercial e representantes;
- Elaborar relatórios de Dashbord pelo Salesforce, propostas comerciais e apresentações;

Consultor Técnico de Vendas

11/2015 a 12/2018

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Leica Microsystems;

CARL ZEISS DO BRASIL LTDA – São Paulo, SP

Consultor Técnico de Vendas

06/2011 a 03/2015

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Carl Zeiss;

Cursos de Qualificação

Formação em Liderança – Conquer Business School | 2023

Como melhorar a Prospecção de vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de persuasão em vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de fechamento de vendas | LinkedIn | 2022

LRN Legal Compliance and Ethics Center | Danaher | 2021

Introdução à Gestão Visual e Diária | Danaher | 2021

Introdução ao processo de resolução de problemas | Danaher | 2021

Técnicas de Negociação Avançada – Gilberto Cavicchioli | 2019

Planejamento de Marketing e Vendas | SENAC | 2009

DANIEL GUSTAVO DA SILVA

Casado, 38 anos, 02 filhos

📍 Altos São Francisco, Piracicaba, SP

(19) 9.8144-4187

dangsilv@yahoo.com.br

CNH: A/B – condução própria.

Disponibilidade para início imediato.

Consultor Técnico de Vendas

Formação Acadêmica

Tecnólogo em Processos Gerenciais | Universidade 9 de julho | 2 Semestres

Softwares/Sistemas

- ✓ Conhecimento avançado no Pacote Office
- ✓ Conhecimento nos sistemas Sales Force, Intranet, SAP, Protheus
- ✓ Conhecimento no Skype, Microsoft Teams, Outlook, Dashboard, Corel Draw, Docusign e Workflow

Resumo das Habilidades

- ✓ Profissional com ampla experiência de mercado com foco na área comercial.
- ✓ Expertise na prospecção de clientes; emissão de relatórios, preenchimento de pipeline, ministrar treinamentos, atendimento com qualidade, agilidade e empatia aos clientes e fornecedores para o Brasil todo, gerenciamento do aumento da visibilidade dos produtos; dentre outros.
- ✓ Foco em entrega de resultados e prazos definidos, resolução de problemas, capacidade analítica, boa comunicação, comprometimento; proatividade, entusiasmo; fazem parte do meu perfil comportamental.

Experiência Profissional

Daetha Representação Comercial e Serviços – PIRACICABA, SP

Representante Comercial

12/2022 a 05/2024

Atribuições:

- Atendimento a hospitais, laboratórios, clínicas, consultórios médicos/odontológicos;
- Prospectar novos clientes, entender as necessidades e apresentar soluções;
- Divulgação das marcas e produtos no interior de SP aumentando visibilidade e taxa de conversão;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Suporte de pós-vendas com entregas e aplicações de produtos

LEICA DO BRASIL IMPORTAÇÃO E COMERCIO LTDA – São Paulo, SP

Especialista em Aplicações de Produtos

01/2021 a 11/2021

Atribuições:

- Ministrar treinamentos de produtos para toda a equipe de colaboradores;
- Elaborar contratos, apresentações comerciais e planilhas de comparação técnica;
- Ministrar treinamento operacional para equipe médica, enfermeiros e engenharia clínica;
- Realizar a montagem, configuração e calibração de toda a linha de equipamentos;
- Organizar e executar as demonstrações de produtos;

Supervisor de Vendas

01/2019 a 12/2020

Atribuições:

- Analisar e monitorar métricas de produtos;
- Acompanhar todo processo de visitas técnicas;
- Motivar, orientar e dar feedback para a equipe;
- Gerenciar o aumento da visibilidade dos produtos;
- Acompanhar projetos, configuração de equipamentos;
- Ministrar treinamentos aos representantes comerciais;
- Supervisionar os setores de vendas, suporte ao técnico comercial e representantes;
- Elaborar relatórios de Dashbord pelo Salesforce, propostas comerciais e apresentações;

Consultor Técnico de Vendas

11/2015 a 12/2018

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Leica Microsystems;

CARL ZEISS DO BRASIL LTDA – São Paulo, SP

Consultor Técnico de Vendas

06/2011 a 03/2015

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Carl Zeiss;

Cursos de Qualificação

Formação em Liderança – Conquer Business School | 2023

Como melhorar a Prospecção de vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de persuasão em vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de fechamento de vendas | LinkedIn | 2022

LRN Legal Compliance and Ethics Center | Danaher | 2021

Introdução à Gestão Visual e Diária | Danaher | 2021

Introdução ao processo de resolução de problemas | Danaher | 2021

Técnicas de Negociação Avançada – Gilberto Cavicchioli | 2019

Planejamento de Marketing e Vendas | SENAC | 2009

DANIEL GUSTAVO DA SILVA

Casado, 38 anos, 02 filhos

📍 Altos São Francisco, Piracicaba, SP

(19) 9.8144-4187

dangsilv@yahoo.com.br

CNH: A/B – condução própria.

Disponibilidade para início imediato.

Consultor Técnico de Vendas

Formação Acadêmica

Tecnólogo em Processos Gerenciais | Universidade 9 de julho | 2 Semestres

Softwares/Sistemas

- ✓ Conhecimento avançado no Pacote Office
- ✓ Conhecimento nos sistemas Sales Force, Intranet, SAP, Protheus
- ✓ Conhecimento no Skype, Microsoft Teams, Outlook, Dashboard, Corel Draw, Docusign e Workflow

Resumo das Habilidades

- ✓ Profissional com ampla experiência de mercado com foco na área comercial.
- ✓ Expertise na prospecção de clientes; emissão de relatórios, preenchimento de pipeline, ministrar treinamentos, atendimento com qualidade, agilidade e empatia aos clientes e fornecedores para o Brasil todo, gerenciamento do aumento da visibilidade dos produtos; dentre outros.
- ✓ Foco em entrega de resultados e prazos definidos, resolução de problemas, capacidade analítica, boa comunicação, comprometimento; proatividade, entusiasmo; fazem parte do meu perfil comportamental.

Experiência Profissional

Daetha Representação Comercial e Serviços – PIRACICABA, SP

Representante Comercial

12/2022 a 05/2024

Atribuições:

- Atendimento a hospitais, laboratórios, clínicas, consultórios médicos/odontológicos;
- Prospectar novos clientes, entender as necessidades e apresentar soluções;
- Divulgação das marcas e produtos no interior de SP aumentando visibilidade e taxa de conversão;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Suporte de pós-vendas com entregas e aplicações de produtos

LEICA DO BRASIL IMPORTAÇÃO E COMERCIO LTDA – São Paulo, SP

Especialista em Aplicações de Produtos

01/2021 a 11/2021

Atribuições:

- Ministrar treinamentos de produtos para toda a equipe de colaboradores;
- Elaborar contratos, apresentações comerciais e planilhas de comparação técnica;
- Ministrar treinamento operacional para equipe médica, enfermeiros e engenharia clínica;
- Realizar a montagem, configuração e calibração de toda a linha de equipamentos;
- Organizar e executar as demonstrações de produtos;

Supervisor de Vendas

01/2019 a 12/2020

Atribuições:

- Analisar e monitorar métricas de produtos;
- Acompanhar todo processo de visitas técnicas;
- Motivar, orientar e dar feedback para a equipe;
- Gerenciar o aumento da visibilidade dos produtos;
- Acompanhar projetos, configuração de equipamentos;
- Ministrar treinamentos aos representantes comerciais;
- Supervisionar os setores de vendas, suporte ao técnico comercial e representantes;
- Elaborar relatórios de Dashbord pelo Salesforce, propostas comerciais e apresentações;

Consultor Técnico de Vendas

11/2015 a 12/2018

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Leica Microsystems;

CARL ZEISS DO BRASIL LTDA – São Paulo, SP

Consultor Técnico de Vendas

06/2011 a 03/2015

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Carl Zeiss;

Cursos de Qualificação

Formação em Liderança – Conquer Business School | 2023

Como melhorar a Prospecção de vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de persuasão em vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de fechamento de vendas | LinkedIn | 2022

LRN Legal Compliance and Ethics Center | Danaher | 2021

Introdução à Gestão Visual e Diária | Danaher | 2021

Introdução ao processo de resolução de problemas | Danaher | 2021

Técnicas de Negociação Avançada – Gilberto Cavicchioli | 2019

Planejamento de Marketing e Vendas | SENAC | 2009

DANIEL GUSTAVO DA SILVA

Casado, 38 anos, 02 filhos

📍 Altos São Francisco, Piracicaba, SP

(19) 9.8144-4187

dangsilv@yahoo.com.br

CNH: A/B – condução própria.

Disponibilidade para início imediato.

Consultor Técnico de Vendas

Formação Acadêmica

Tecnólogo em Processos Gerenciais | Universidade 9 de julho | 2 Semestres

Softwares/Sistemas

- ✓ Conhecimento avançado no Pacote Office
- ✓ Conhecimento nos sistemas Sales Force, Intranet, SAP, Protheus
- ✓ Conhecimento no Skype, Microsoft Teams, Outlook, Dashboard, Corel Draw, Docusign e Workflow

Resumo das Habilidades

- ✓ Profissional com ampla experiência de mercado com foco na área comercial.
- ✓ Expertise na prospecção de clientes; emissão de relatórios, preenchimento de pipeline, ministrar treinamentos, atendimento com qualidade, agilidade e empatia aos clientes e fornecedores para o Brasil todo, gerenciamento do aumento da visibilidade dos produtos; dentre outros.
- ✓ Foco em entrega de resultados e prazos definidos, resolução de problemas, capacidade analítica, boa comunicação, comprometimento; proatividade, entusiasmo; fazem parte do meu perfil comportamental.

Experiência Profissional

Daetha Representação Comercial e Serviços – PIRACICABA, SP

Representante Comercial

12/2022 a 05/2024

Atribuições:

- Atendimento a hospitais, laboratórios, clínicas, consultórios médicos/odontológicos;
- Prospectar novos clientes, entender as necessidades e apresentar soluções;
- Divulgação das marcas e produtos no interior de SP aumentando visibilidade e taxa de conversão;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Suporte de pós-vendas com entregas e aplicações de produtos

LEICA DO BRASIL IMPORTAÇÃO E COMERCIO LTDA – São Paulo, SP

Especialista em Aplicações de Produtos

01/2021 a 11/2021

Atribuições:

- Ministrar treinamentos de produtos para toda a equipe de colaboradores;
- Elaborar contratos, apresentações comerciais e planilhas de comparação técnica;
- Ministrar treinamento operacional para equipe médica, enfermeiros e engenharia clínica;
- Realizar a montagem, configuração e calibração de toda a linha de equipamentos;
- Organizar e executar as demonstrações de produtos;

Supervisor de Vendas

01/2019 a 12/2020

Atribuições:

- Analisar e monitorar métricas de produtos;
- Acompanhar todo processo de visitas técnicas;
- Motivar, orientar e dar feedback para a equipe;
- Gerenciar o aumento da visibilidade dos produtos;
- Acompanhar projetos, configuração de equipamentos;
- Ministrar treinamentos aos representantes comerciais;
- Supervisionar os setores de vendas, suporte ao técnico comercial e representantes;
- Elaborar relatórios de Dashbord pelo Salesforce, propostas comerciais e apresentações;

Consultor Técnico de Vendas

11/2015 a 12/2018

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Leica Microsystems;

CARL ZEISS DO BRASIL LTDA – São Paulo, SP

Consultor Técnico de Vendas

06/2011 a 03/2015

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Carl Zeiss;

Cursos de Qualificação

Formação em Liderança – Conquer Business School | 2023

Como melhorar a Prospecção de vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de persuasão em vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de fechamento de vendas | LinkedIn | 2022

LRN Legal Compliance and Ethics Center | Danaher | 2021

Introdução à Gestão Visual e Diária | Danaher | 2021

Introdução ao processo de resolução de problemas | Danaher | 2021

Técnicas de Negociação Avançada – Gilberto Cavicchioli | 2019

Planejamento de Marketing e Vendas | SENAC | 2009

DANIEL GUSTAVO DA SILVA

Casado, 38 anos, 02 filhos

📍 Altos São Francisco, Piracicaba, SP

(19) 9.8144-4187

dangsilv@yahoo.com.br

CNH: A/B – condução própria.

Disponibilidade para início imediato.

Consultor Técnico de Vendas

Formação Acadêmica

Tecnólogo em Processos Gerenciais | Universidade 9 de julho | 2 Semestres

Softwares/Sistemas

- ✓ Conhecimento avançado no Pacote Office
- ✓ Conhecimento nos sistemas Sales Force, Intranet, SAP, Protheus
- ✓ Conhecimento no Skype, Microsoft Teams, Outlook, Dashboard, Corel Draw, Docusign e Workflow

Resumo das Habilidades

- ✓ Profissional com ampla experiência de mercado com foco na área comercial.
- ✓ Expertise na prospecção de clientes; emissão de relatórios, preenchimento de pipeline, ministrar treinamentos, atendimento com qualidade, agilidade e empatia aos clientes e fornecedores para o Brasil todo, gerenciamento do aumento da visibilidade dos produtos; dentre outros.
- ✓ Foco em entrega de resultados e prazos definidos, resolução de problemas, capacidade analítica, boa comunicação, comprometimento; proatividade, entusiasmo; fazem parte do meu perfil comportamental.

Experiência Profissional

Daetha Representação Comercial e Serviços – PIRACICABA, SP

Representante Comercial

12/2022 a 05/2024

Atribuições:

- Atendimento a hospitais, laboratórios, clínicas, consultórios médicos/odontológicos;
- Prospectar novos clientes, entender as necessidades e apresentar soluções;
- Divulgação das marcas e produtos no interior de SP aumentando visibilidade e taxa de conversão;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Suporte de pós-vendas com entregas e aplicações de produtos

LEICA DO BRASIL IMPORTAÇÃO E COMERCIO LTDA – São Paulo, SP

Especialista em Aplicações de Produtos

01/2021 a 11/2021

Atribuições:

- Ministrar treinamentos de produtos para toda a equipe de colaboradores;
- Elaborar contratos, apresentações comerciais e planilhas de comparação técnica;
- Ministrar treinamento operacional para equipe médica, enfermeiros e engenharia clínica;
- Realizar a montagem, configuração e calibração de toda a linha de equipamentos;
- Organizar e executar as demonstrações de produtos;

Supervisor de Vendas

01/2019 a 12/2020

Atribuições:

- Analisar e monitorar métricas de produtos;
- Acompanhar todo processo de visitas técnicas;
- Motivar, orientar e dar feedback para a equipe;
- Gerenciar o aumento da visibilidade dos produtos;
- Acompanhar projetos, configuração de equipamentos;
- Ministrar treinamentos aos representantes comerciais;
- Supervisionar os setores de vendas, suporte ao técnico comercial e representantes;
- Elaborar relatórios de Dashbord pelo Salesforce, propostas comerciais e apresentações;

Consultor Técnico de Vendas

11/2015 a 12/2018

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Leica Microsystems;

CARL ZEISS DO BRASIL LTDA – São Paulo, SP

Consultor Técnico de Vendas

06/2011 a 03/2015

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Carl Zeiss;

Cursos de Qualificação

Formação em Liderança – Conquer Business School | 2023

Como melhorar a Prospecção de vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de persuasão em vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de fechamento de vendas | LinkedIn | 2022

LRN Legal Compliance and Ethics Center | Danaher | 2021

Introdução à Gestão Visual e Diária | Danaher | 2021

Introdução ao processo de resolução de problemas | Danaher | 2021

Técnicas de Negociação Avançada – Gilberto Cavicchioli | 2019

Planejamento de Marketing e Vendas | SENAC | 2009

DANIEL GUSTAVO DA SILVA

Casado, 38 anos, 02 filhos

📍 Altos São Francisco, Piracicaba, SP

(19) 9.8144-4187

dangsilv@yahoo.com.br

CNH: A/B – condução própria.

Disponibilidade para início imediato.

Consultor Técnico de Vendas

Formação Acadêmica

Tecnólogo em Processos Gerenciais | Universidade 9 de julho | 2 Semestres

Softwares/Sistemas

- ✓ Conhecimento avançado no Pacote Office
- ✓ Conhecimento nos sistemas Sales Force, Intranet, SAP, Protheus
- ✓ Conhecimento no Skype, Microsoft Teams, Outlook, Dashboard, Corel Draw, Docusign e Workflow

Resumo das Habilidades

- ✓ Profissional com ampla experiência de mercado com foco na área comercial.
- ✓ Expertise na prospecção de clientes; emissão de relatórios, preenchimento de pipeline, ministrar treinamentos, atendimento com qualidade, agilidade e empatia aos clientes e fornecedores para o Brasil todo, gerenciamento do aumento da visibilidade dos produtos; dentre outros.
- ✓ Foco em entrega de resultados e prazos definidos, resolução de problemas, capacidade analítica, boa comunicação, comprometimento; proatividade, entusiasmo; fazem parte do meu perfil comportamental.

Experiência Profissional

Daetha Representação Comercial e Serviços – PIRACICABA, SP

Representante Comercial

12/2022 a 05/2024

Atribuições:

- Atendimento a hospitais, laboratórios, clínicas, consultórios médicos/odontológicos;
- Prospectar novos clientes, entender as necessidades e apresentar soluções;
- Divulgação das marcas e produtos no interior de SP aumentando visibilidade e taxa de conversão;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Suporte de pós-vendas com entregas e aplicações de produtos

LEICA DO BRASIL IMPORTAÇÃO E COMERCIO LTDA – São Paulo, SP

Especialista em Aplicações de Produtos

01/2021 a 11/2021

Atribuições:

- Ministrar treinamentos de produtos para toda a equipe de colaboradores;
- Elaborar contratos, apresentações comerciais e planilhas de comparação técnica;
- Ministrar treinamento operacional para equipe médica, enfermeiros e engenharia clínica;
- Realizar a montagem, configuração e calibração de toda a linha de equipamentos;
- Organizar e executar as demonstrações de produtos;

Supervisor de Vendas

01/2019 a 12/2020

Atribuições:

- Analisar e monitorar métricas de produtos;
- Acompanhar todo processo de visitas técnicas;
- Motivar, orientar e dar feedback para a equipe;
- Gerenciar o aumento da visibilidade dos produtos;
- Acompanhar projetos, configuração de equipamentos;
- Ministrar treinamentos aos representantes comerciais;
- Supervisionar os setores de vendas, suporte ao técnico comercial e representantes;
- Elaborar relatórios de Dashbord pelo Salesforce, propostas comerciais e apresentações;

Consultor Técnico de Vendas

11/2015 a 12/2018

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Leica Microsystems;

CARL ZEISS DO BRASIL LTDA – São Paulo, SP

Consultor Técnico de Vendas

06/2011 a 03/2015

Atribuições:

- Prospectar novos clientes, apresentar linha de produtos e entender as necessidades;
- Executar a configuração de equipamentos;
- Elaborar propostas, apresentação comercial e demonstrações;
- Ministras treinamentos operacionais dos equipamentos e suporte pós vendas;
- Realizar Vendas diretas de toda linha de equipamentos Carl Zeiss;

Cursos de Qualificação

Formação em Liderança – Conquer Business School | 2023

Como melhorar a Prospecção de vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de persuasão em vendas | LinkedIn | 2022

Técnicas de fechamento de vendas | LinkedIn | 2022

LRN Legal Compliance and Ethics Center | Danaher | 2021

Introdução à Gestão Visual e Diária | Danaher | 2021

Introdução ao processo de resolução de problemas | Danaher | 2021

Técnicas de Negociação Avançada – Gilberto Cavicchioli | 2019

Planejamento de Marketing e Vendas | SENAC | 2009