

• César Alves Santos

- DATA DE NASCIMENTO: 28/10/1976
- NACIONALIDADE: Brasileiro
- ESTADO CIVIL: Casado
- ENDEREÇO: Av: Jucelino Kubischek de oliveira 0141 São Jose do Rio Preto SP.
- Telefones: (011)94223-8404
- [cesar.s.honda@hotmail.com.](mailto:cesar.s.honda@hotmail.com)

Formação Escolar

- Formado em Administração de Empresas

Resumo das Qualificações Profissional

● Experiência de 25 anos na área comercial, comprando vendendo e administrando a área de Vendas, Prospecção e Atendimento ao cliente; Amplos Conhecimentos nas rotinas Administrativa, Financeira e Gerencial. Realização de análises comerciais, elaboração de planejamento estratégico e comercial, as ações nos clientes potenciais e prospecção de novos clientes, desenvolvendo atividades de fidelização nos clientes, desenhando e promovendo ações de marketing específico. Gestão de campanhas e atribuição das atividades comerciais. Monitoramento dos projetos e acompanhamento para cumprimento das condições de qualidade e rentabilidade esperada, impulsionando as vendas através do aproveitamento das sinergias. Responsável pelos processos de qualidade total e sistemas de gestão de relacionamento com os clientes, permitindo assim que se tenha o controle e conhecimento das informações de maneira integrada, principalmente através do acompanhamento e registro de todas as interações com o cliente, que podem ser consultadas e comunicadas a diversas partes da empresa que necessitem desta informação para guiar as tomadas de decisões.

Unidas com. de veículos.

Gerente comercial,
o momento. **03/04/2024 até**

Concessionaria, Caoa Chery,
01/04/2024 **10/02/2020 ate**

Gerente comercial, responsável por toda parte comercial sendo elas, compra e vendas de veículos novos e semi novos, acompanhamento de leads, venda junto ao auto avaliar, acompanhamento adm junto a matriz, manutenção predial controlale de todos produtos quem englobam o FI&, despachante, acessórios, share junto a montadora e praça atuante.

Concessionaria Honda SPI. **05/01/2017 ate**

31/01/2020

Gerente de Vendas, Tendo como rotina a compra e vendas de Veiculo novos e semi novos,e tambem todo negociação de compra de veiculo junto a fabrica tendo todo o cuidade quanto ao modelos e Opções, cuidar dos repasse de veiculos junto a ferramenta AUTO AVALIAR, administrando o setor de facilts.

**Concessionária Honda André Ribeiro
04/11/2016**

02/05/2009 ate

Gerente de vendas, responsável pela consolidação e análise de informações referentes ao mercado em geral, incluindo várias categorias de produtos. Interface com áreas internas da empresa, participação ativa nas áreas de vendas agregando informações e transformando em resultado,avaliação de veiculos usados,acompanhailial do mento do faturamento da fabrica,acompanhamento de nota de qualidade.

Concessionária Citroen

02/07/2005 à 09/02/2009

Consultor de Vendas nas áreas da qualidade e produtividade, técnicas de vendas com foco na prospecção de novos negócios e Clientes. Facilidade na liderança e comunicação interpessoal, dinamismo, trabalhar sobre conflito e pressão, proatividade, flexibilidade. Habilidades para gerenciamento na área Comercial, Administrativa e Financeira. Responsável pelas análises comerciais, elaboração do planejamento estratégico e comercial para clientes potenciais, desenvolvendo programas de fidelização nos clientes e ações de relacionamento. Utilizando diversas ferramentas para acompanhamento e fixação dos objetivos, monitorando o cumprimento das condições.

Banco Unibanco

20/07/2004 à 14/06/2005

Operador de Credito sólidos conhecimentos do mercado financeiro, atuando na área comercial com clientes pessoa física e jurídica, trabalhando suas necessidades e oferecendo soluções em Aplicações Financeiras, Venda de Produto

Bancários, Cartões de Crédito,Câmbio, Leasing e CDC, além de outras formas de financiamentos; desenvolvendo oportunidades de negociações comerciais, vendas, pós-vendas e visitas a clientes para fidelização e aumento da base de clientes e rentabilização da carteira.em Treinamento & Desenvolvimento da Qualidade, Perito na área de análise de crédito sendo responsável pela autorização e liberação de créditos.

Concessionária Original Veículos (VW)

01/06/2001 à 01/06/2004

Vendedor de veiculos,responsável pela venda de Veículos e financiamentos,com total domínio das rotinas e funções de cada setor e departamento que compõem essas áreas. Conhecimento das possíveis soluções financeiras.

**Atlanta Veículos
01/01/02/2001**

03/03/1999 à

Supervisão e acompanhamento dos processos da equipe de Vendas financimentos avaliações.coordenação de toda a rotina administrativa da equipe de vendas proporcionando assim um melhor atendimento aos clientes.

Responsabilidades/Atividades

- - Desenvolvimento de estratégias comerciais"
- - Liderança de equipes de vendas"
- - Gestão de relacionamentos com clientes"
- - Análise de mercado e tendências"
- - Negociação e fechamento de contratos"
- - Gestão de orçamentos e resultados
- - Desenvolvimento de equipes"
- - Melhoria contínua de processos"