

Rodrigo Morelli

Gerente de Vendas

Telefone (11) 91650-7870

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/rodrigo-morelli-270ba079>

E-mail: rcm.morelli@gmail.com

Formação e capacitação de equipe de vendas, trabalhando de forma individual com o time de vendas, leads off e online, trabalhando o funil de vendas, aumentando a conversão do time. Avaliação e precificação de veículos seminovos., capacitando o time de vendas a aumentando índice de compra, F&i com produtos financeiros e rentabilidade, indicadores kpis montadora, qualidade e indicadores, processo de maneira geral

Educação

Curso Superior Administração

Cursos e Certificados

- ✓ Técnicas de Vendas – Oxigênio do Brasil.
- ✓ Gestão de Equipes de Vendas - ADVFBM / SP
- ✓ Integração e Motivação - Magia Renner., In Company
- ✓ Programação: HTML e JAVASCRIPT -
- ✓ Banco de Dados: SQL SERVER
- ✓ Programas Gráficos/WEB: MACROMEDIA FIREWORKS e MACROMEDIA FLASH
- ✓ Pacote Office completo.

Informações Adicionais

- ✓ Disponibilidade para viagens.
- ✓ Veículo próprio.

Experiência

01/2024 atual

Gestor de Vendas
Grupo Andreta Ford, Peugeot, Renault, Hyundai

Gestor de novos e seminovos, formação e treinamento equipe de vendas, qualidade junto a montadora, share e kpis. Avaliação de veículos seminovos, captação de 40% dos veículos avaliados, leads e funil de vendas. F&i e produtos financeiros, 90% de despachante, Parcerias locais para gerar leads off line, atuação em mídias sociais com o on line, metas semanais de agendamento.

06/2022 a 01/2024

Gestor de Vendas
Grupo Viamar - Max HB

Aumento no volume de vendas, formação de equipe, aumento no índice de qualidade
940 para 975.

Aumento no retorno de f&i e produtos, entregando sempre o Share da montadora,
KPIs para vendedores;

Desenvolvendo novos vendedores, melhores números do grupo em faturamento.

02/2017 a 06/2022

Gestor de Vendas

Chevrolet Carrera

Como gerente de vendas, margem 10% líquida com f&i, 95% de despachante interno, 5% apenas de financiamentos externos,

Como gerente de vendas, margem 10% líquida com f&i, 95% de despachante interno, 5% apenas de financiamentos externos, alto índice de produtos financeiros, retorno R3, 30% de captação sobre veículos avaliados, acima da média de mercado, multiplicador de conhecimento, formador de equipe, com aproveitamento de 9% conversão de leads, muito foco no digital,

Consultoria, primeiro atendimento, encantamento do cliente, conversão de 30% sobre clientes agendados.

Vendas de veículos novos e seminovos multimarcas, atendimento show room, prospecção de vendas através de leads, mídias sociais, webmtors, produtos F&I, despachante, acessórios. média de 16 veículos por mês .

.01/2019 a 10/2019

Avaliador / Gestor de Vendas

Grupo Caa Chery

Promovido a gerente de loja com 2 meses, aumento de 60% no número de vendas, 1 prêmio mandou bem, melhor performance do Brasil

f&i com banco Alfa, seguros, despachante, captação acima dos 25%, metas de seminovos sempre entregue

02/2014 a 01/2015

Gestor Administrativo

Haute Coiffure

Responsável por equipe de 15 profissionais de tratamento e estética e beleza, seleção, contratação e treinamento da equipe. Gerenciamento de recursos administrativo, compra manutenção e acompanhamento de material de trabalho.

Criação e implementação de loja virtual com foco na captação de novos clientes

08/2008 a 05/2012

Lumi Estética e Beleza

Sócio Administrador

Sócio proprietário responsável por uma equipe de 10 profissionais no ramo de estética beleza e estúdio de pilates responsável por contratação rotinas administrativas, parcerias com empresas para fidelização de novos clientes, pos vendas, e controle de perdas, campanhas promocionais, mídias sociais

09/2008 a 10/2011

Gestor Comercial

Air Jet– Taxi Aéreo

Responsável pela prospecção de clientes e representação comercial contemplando responsabilidade pela elaboração de material para divulgação.

Coordenação de serviços de transporte de táxi aéreo em nível nacional incluindo jatos e helicópteros primando pela qualidade na realização das ações. Atuação como líder de equipe respondendo inclusive pela área operacional e comercial da empresa proporcionando o bom andamento das atividades.

Implantação de métodos de controles e processos que permitiram a participação da empresa em licitações com órgãos governamentais

Responsabilidade pela criação de divisão na empresa para prestação de serviços de transmissão de energia aumentando o faturamento. Alcance de redução de 25 em custos operacionais com terceirização de serviços bem como implantação de vendas online incrementando os lucros em 17 estabelecimento da associação através de convênio com a rede hoteleira e agências de turismo além de comercialização de turismo VIP ao cliente estrangeiro obtendo aumento significativo nos lucros.



CamScanner

03/2007 a 10/2008

Coordenador de Voo Comercial

Premier Taxi Aéreo Ltda

Lider de equipe operacional e responsável por hanger , desembaraço de burocracias aeroportuárias e atendimento personalizado a grandes empresários.

Prospecção de novos clientes, elaboração de propostas comerciais e vendas de fretes, aplicando amplo conhecimento na área de aviação.