

Thiago Araujo Dantas

03/02/1986 – Brasileiro – Solteiro

Rua JE-14 - Benedito Justino de Freitas nº312, Jardim Europa, Barretos-SP

(19) 9.9723-9297 – thiagodantas.tad@gmail.com

Objetivo:

Atuar como vendedor de veículos, aplicando minhas habilidades em negociação e atendimento para alcançar metas de vendas e proporcionar a melhor experiência ao cliente.

Habilidade e competências:

Conhecimento de veículos e técnicas de venda, comunicação eficaz e escuta ativa, habilidades de negociação e persuasão, orientação para o cliente e construção de relacionamento, adaptabilidade e resiliência, além de domínio de ferramentas de CRM e marketing digital. Amplo conhecimento de mercado, análise de dados e capacidade de fechar negócios.

Formação Acadêmica:

Colégio pitagoras – Ensino médio

Unisal Americana - Engenharia da computação

Experiências profissionais:

Renault Andreta - Consultor de vendas 01/2024 - 09/2025

Atuação no atendimento presencial e digital de clientes, identificação de necessidades e apresentação de soluções personalizadas. Responsável pela negociação de condições comerciais, elaboração de propostas, intermediação de financiamento, consórcios e seguros, além da entrega técnica dos veículos.

Experiência no uso de CRM para gestão de carteira e acompanhamento do pós-venda, assegurando alto índice de satisfação e recompra.

Jeep Ram Sim concessionarias – Consultor de vendas - 12/2022 – 11/2023

Atendimento personalizado a clientes de perfil exigente, apresentação de veículos premium e utilitários, negociação de propostas e intermediação de financiamentos, consórcios e seguros. Responsável por conduzir test drives, realizar entregas técnicas e acompanhar o pós-venda, assegurando fidelização e alto nível de satisfação. Habilidade em vendas consultivas, construção de relacionamento e uso de CRM para gestão de carteira.

Mercantil Andreta de veículos - Vendedor de veículos 05/2019 - 11/2022

Vendas automotivas com experiência na comercialização de veículos novos e seminovos, atuando desde a prospecção e atendimento consultivo até a negociação e fechamento de vendas. Habilidade em identificar necessidades dos clientes, elaborar propostas atrativas, intermediar financiamentos, consórcios e seguros, além de acompanhar todo o processo de entrega e pós-venda.

Arcom – Representante comercial – 01/2016 – 07/2018

Atuação voltada para prospecção de novos clientes porta a porta, apresentação de portfólio de produtos, negociação de condições comerciais e acompanhamento de pedidos.

Renault Andreta – Vendedor de veiculos 05/2011 – 10/2015

Gerenciamento de carteira de clientes, preparação de propostas comerciais, prospecção e captação de clientes em potencial através da web e presencial, demonstração da gama de veículos, acompanhamento de processos e pós-venda.