



@ rodrigoartiolialves@gmail.com

📍 Ribeirão Preto SP

[linkedin.com/in/rodrigoartiolialves](https://linkedin.com/in/rodrigoartiolialves)

📞 16-99171-1010

📅 01/12/1980

# RODRIGO ARTIOLI ALVES

## RESUMO PROFISSIONAL

Profissional com experiência de 20 anos na área de vendas, com amplo conhecimento do mercado. Capaz de estabelecer um bom relacionamento com equipes e clientes, garantindo a satisfação com os serviços prestados e o alcance das metas.

## HISTÓRICO PROFISSIONAL

11/2021 - 07/2025

### Gerente Comercial - Proprietário

**Milk Shake Mix - Sorveteria / Franquia - Monte Alto, SP**

- Gerenciamento de processos, assegurando o pleno funcionamento dos setores de atendimento, vendas, administrativo e financeiro.
- Supervisão das atividades desenvolvidas na empresa, garantindo que estivessem de acordo com os padrões e estratégias estabelecidos.
- Gestão do orçamento de marketing, garantindo o melhor uso dos recursos disponíveis.
- Levantamento dos dados de mercado e de concorrentes para gerenciar com maior efetividade o posicionamento da empresa no nicho de atuação.
- Identificação de novas oportunidades de negócio, utilizando técnicas de prospecção de clientes e análise do mercado.
- Criação e implementação de campanhas de publicidade, aumentando a visibilidade da marca no mercado.

06/2004 - 03/2021

### Proprietário

**Loja Claro - Monte Alto, SP**

- Planejamento estratégico de negócios, analisando os objetivos da empresa para determinar as melhores formas de atingir as metas traçadas.
- Elaboração de relatórios gerenciais, documentando dados e informações que auxiliassem no desenvolvimento de estratégias para o alcance dos resultados esperados.
- Criação e implementação de campanhas de publicidade, aumentando a visibilidade da marca no mercado.
- Atuação em conjunto com o departamento de marketing, contribuindo para o desenvolvimento de ações que trouxessem mais visibilidade à empresa.
- Supervisão das atividades desenvolvidas na empresa, garantindo que estivessem de acordo com os padrões e estratégias estabelecidos.

02/2002 - 01/2004

### Consultor de vendas

**Loja TIM - Ribeirão Preto, São Paulo**

- Responsável por atender o cliente na loja e oferecer opções de acordo com as expectativas, buscando a satisfação com a compra.
- Identificação das necessidades do cliente para propor os produtos ou serviços mais adequados, de forma a oferecer soluções que promovessem a

- fidelização.
- Acompanhamento semanal das metas com os supervisores, a fim de buscar alternativas para melhorar o desempenho em vendas.
  - Reposição de mercadorias na vitrine, com o objetivo de atrair a atenção de novos clientes.
  - Resolução de problemas dos clientes, mantendo a gentileza e a calma em momentos de estresse.

11/2000 - 12/2002

### **Promotor de vendas**

**Tess / Claro - Ribeirão Preto, São Paulo**

- Apresentação de produtos aos clientes, ressaltando as principais características dos itens para agregar valor à marca.
- Atendimento a clientes nos pontos de venda, respondendo perguntas e fornecendo informações detalhadas sobre os produtos oferecidos.
- Contato com os clientes, utilizando abordagens personalizadas para oferecer informações importantes e sanar as principais dúvidas.
- Atendimento de clientes em potencial, apresentando a marca e oferecendo produtos e serviços personalizados.
- Acompanhamento dos resultados de vendas com base nas metas definidas pela empresa, de forma a estabelecer ações eficientes.

---

## **FORMAÇÃO ACADÊMICA**

01/2002 - 03/2004

Publicidade com ênfase em Marketing

**Barão de Mauá - Ribeirão Preto, SP**

**Status - Trancado**

---

## **HABILIDADES E COMPETÊNCIAS**

- Comprometimento com metas e resultados
- Liderança para comandar equipes comerciais
- Motivação para impulsionar a equipe
- Conhecimentos em marketing de conteúdo
- Conhecimento de mercado para maximizar as vendas
- Criatividade ao planejar campanhas
- Visão estratégica no planejamento de vendas
- Capacidade de adaptação a mudanças no mercado
- Persistência e foco no alcance das metas
- Liderança na gestão de equipes de vendas
- Bom relacionamento com clientes e empresas

---

## **OBJETIVO**

- Em busca de crescimento profissional na área de concessionárias
- Assumir uma nova função com espaço para crescimento na empresa
- Em busca de oportunidade como vendedor, de forma a contribuir para o crescimento da empresa.