

SAMIR DE OLIVEIRA CAMARGO

Profissional do Setor Automotivo | Gestão de Equipe e Operações de Vendas

samircamargo@hotmail.com | (14) 9 9886-8051

Botucatu/SP – Disponível para atuar também em Bauru e região

Perfil Profissional

Com mais de 20 anos de experiência no setor automotivo, com atuação em concessionárias de veículos novos e em revenda de seminovos. Possuo histórico sólido em vendas, avaliação de veículos e atendimento consultivo, com experiência comprovada em gestão comercial e liderança de equipes.

Como Gerente Comercial, fui responsável pela definição de metas, desenvolvimento de equipe, planejamento de ações de marketing, gestão de estoque e negociações estratégicas. Meu perfil é ético, processual e colaborativo, atuando como referência técnica, multiplicador interno e apoiando a gestão em diferentes frentes

Experiência Profissional

TOP MOTORS – Concessionária Hyundai (Bauru e Botucatu/SP) | GRUPO DHG

Avaliador de veículos/ Consultor de Vendas | julho/2019 – outubro/2025

- Bauru - Responsável por avaliação de veículos seminovos e redistribuição estratégica para o departamento de seminovos do grupo, aumentando a eficiência e diminuindo margem de erros
- Implementação de processos operacionais, contribuindo para padronização da unidade.
- Botucatu - Atuação na venda de veículos 0 km e seminovos, atendimento a leads digitais e uso de CRM para qualificação e conversão de clientes.
- Suporte direto à gerência e à operação, reconhecido como referência técnica e colaborativa.

MORI MOTORS – Concessionária Toyota (Bauru/SP) | GRUPO DHG

Consultor de Vendas | maio/2018 – julho/2019

FORD MARAUTO – Concessionária Ford (Avaré/SP)

Gerente Comercial/ Consultor de Vendas | novembro/2015 – março/2018

- Promoção a Gerente, sendo recontratado após a reestruturação do grupo com base em meu histórico de resultados como consultor de vendas.
- Liderança, contratação e desenvolvimento de equipe de vendas, com foco em resultados e ampliação do share de mercado.
- Gestão de estoque e pedidos junto à montadora, otimizando prazos e disponibilidade para garantir o cumprimento dos objetivos da montadora.
- Planejamento e execução de campanhas de marketing, com o objetivo de ampliar a visibilidade e o alcance da concessionária.
- Atuação como procurador da empresa na cidade, representando a concessionária em negociações e ações locais.

THAI – Concessionária Toyota (Avaré/SP) | Grupo EBD

Multiplicador Trainer / Consultor de Vendas / Avaliador de veículos | julho/2009 – novembro/2015

TOYOFIC – Concessionária Toyota (Avaré/SP) | Grupo Figueiredo

Consultor de Vendas / Avaliador de veículos | maio/2006 – junho/2009

Habilidades

- **Gerenciamento:** Desenvolvimento de pessoas, gestão de equipes, liderança.
- **Vendas:** Prospecção, gestão de leads, fechamento de negócios, pós-venda.
- **Sistemas:** Apollo, Único Auto & Via Nuvem, Dealer Space, Auto Avaliar.
- **Técnico:** Especialista em avaliação de veículos, Pacote Office, CRM, Matemática Financeira (HP 12C).

Formação

- Ensino Médio Completo

Certificações

- Gerente de Vendas Sênior Ford
- Nível Expert de Vendas Toyota
- Consultor de Vendas Expert Hyundai
- Trainer qualificado pelo Centro de Capacitação Toyota do Brasil

Contato

- WhatsApp:
<https://api.whatsapp.com/send?phone=5514998868051>

