



fabricao.ascari@gmail.com



16993584282



AVENIDA 15 DE NOVEMBRO,  
655, CASA, TAIACU, SP  
14720000



14/07/1976



BRASILEIRA



A/B



Casado(a)

## FORMAÇÃO ACADÊMICA

ADMINISTRAÇÃO DE  
EMPRESAS, MARKETING E  
GESTÃO

**FACULDADE IMESB**

**BEBEDOURO**, BEBEDOURO

Janeiro 2006 - Janeiro 2009

**Status** - Formado

TECNICO EM LOGISTICA,  
LOGISTICA

**ESCOLA ETEC IBITINGA**,  
IBITINGA

Janeiro 2014 - Julho 2015

# FABRICIO ASCARI

## HISTÓRICO PROFISSIONAL

Dezembro 2017 - Dezembro 2025

**RA IMPORTADOS - GESTOR COMERCIAL**, TAIUVA, SP

- Estabelecimento de relacionamentos com clientes, garantindo um atendimento de qualidade e a fidelização através de um bom atendimento.

Janeiro 2014 - Janeiro 2017

**MIG SOLDA FERRAMENTAS - GERENTE DE VENDAS**, IBITINGA, SP

- Gestão da equipe de vendas, assegurando que os colaboradores cumprissem as metas estabelecidas e aumentassem a produtividade.

Junho 2004 - Dezembro 2013

**FIAT AUTOMOVEIS - CONSULTOR DE VENDAS**, BEBEDOURO, SP

- Elaboração de propostas comerciais, apresentando soluções personalizadas que atendiam às necessidades dos clientes de maneira eficaz.

OBSERVAÇÃO

Iniciei em 2004 como Consultor de Vendas, em 2006 promovido a Supervisor de vendas da filial, em 2008 Gerente de vendas, 2009/2013 Gestor Comercial de filiais  
. CIDADE DE ATUAÇÃO

JABOTICABAL

BEBEDOURO

OLIMPIA

IBITINGA

RIBEIRÃO PRETO

ATIBAIA

SÃO LOURENÇO

Fevereiro 2002 - Abril 2004

**ADCAR AUTO CENTER - GERENTE DE VENDAS**, jaboticabal, sp

- Gestão da equipe de vendas, assegurando que os colaboradores cumprissem as metas estabelecidas e aumentassem a produtividade.

Fevereiro 1999 - Janeiro 2002

**ATRI FIAT COMERCIAL - CONSULTOR DE VENDAS VEICULOS**, Ribeirão Preto, São Paulo

**Status** - Concluído

TECNICO EM TELEFONIA  
MOVEL, MANUTENÇÃO  
ELETRONICA

**DWAY CURSOS**  
**PROFISSIONALIZANTES,**  
BARRETOS

Janeiro 2018 - Julho 2019

**Status** - Concluído

- Atendimento ao cliente, esclarecendo dúvidas sobre produtos e serviços, promovendo uma experiência positiva e satisfatória.
- 

## HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

- Bom relacionamento com clientes e empresas
  - Liderança para comandar equipes comerciais
  - Persuasão na negociação com clientes
  - Criatividade ao planejar campanhas
  - Iniciativa e foco no cumprimento de metas
  - Empatia com as necessidades do cliente
  - Conhecimentos em marketing de conteúdo
  - Capacidade analítica de indicadores de desempenho
  - Conhecimento de mercado para maximizar as vendas
  - Comunicação eficiente com equipes de projetos
  - Assertividade em decisões estratégicas de campanhas
  - Comprometimento com metas e resultados
  - Liderança na gestão de equipes de vendas
  - Persistência e foco no alcance das metas
  - Negociação eficaz com clientes e fornecedores
- 

## OBJETIVO

- Em busca de oportunidade como [Função], de forma a contribuir para o crescimento da empresa.