



FABRICIO ASCARI



fabricio.ascari@gmail.com



16993584282



AVENIDA 15 DE NOVEMBRO,
655, CASA, TAIAÇU, 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

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.