



# LEANDRO COSTA DA SILVA

📍 Rua João Sousa s/n, São Benedito do Rio Preto , MA 65440-000

☎ 98989057562

✉ lcostadasilva33@gmail.com

## Resumo profissional

---

Profissional com histórico de liderança de equipes de alto desempenho, capaz de tomar decisões assertivas a fim de superar todas as metas estabelecidas. São quase 10 anos de experiência em vendas e trabalho em equipe, com foco na entrega de um serviço de excelência. E garantindo bons resultados e crescimento dos setores onde trabalhou

## Histórico profissional

---

Novembro 2013 -	<b>Armazém Paraíba</b> <b>Vendedor externo</b>	São Benedito do Rio Preto
Dezembro 2015	<ul style="list-style-type: none"><li>• Identificação das necessidades dos clientes a fim de oferecer os produtos mais adequados, garantindo o fechamento da venda.</li><li>• Atendimento ao cliente para esclarecimento de dúvidas sobre as mercadorias, fechando vendas e garantindo um alto nível de satisfação.</li><li>• Realização de visitas a clientes para apresentar os produtos comercializados pela empresa, prestando um atendimento de excelência a fim de fechar vendas.</li><li>• Planejamento das vendas, incluindo a divulgação e demonstração dos produtos e serviços até o fechamento do negócio, com foco no alcance das metas.</li></ul>	
Janeiro 2016 -	<b>Armazém Paraíba</b> <b>Chefe de exposição</b>	São Benedito do Rio Preto
Setembro 2019	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Responsável pela exposição de produtos e Organização dos departamentos da loja. Para melhor visualização do cliente e de forma que desperte o interesse para compra.</li><li>▪ Gestão da equipe de funcionários, atuando no recrutamento, treinamento e liderança diária de uma equipe com até 5 colaboradores.</li><li>▪ Desenvolvimento e implementação de estratégias e planos de melhoria do desempenho, visando o crescimento contínuo.</li><li>▪ Responsável por traçar metas e planejamento mensal para alcançar metas de vendas.</li></ul>	

Outubro 2019

**Armazém Paraíba**

Urbano Santos

-

### **Gerente do Posto de Vendas**

Novembro 2022

- Alinhamento de expectativas e feedbacks diários com o time de vendas, modificando estratégias para obter melhores resultados e garantindo melhorias nas abordagens, de forma a manter a dinâmica necessária para elevar as vendas e a moral da equipe.
- Gerenciamento dos resultados da equipe, realizando reuniões periódicas para solução dos entraves para o alcance das metas.
- Gestão da equipe de vendas, incluindo acompanhamento das metas e objetivos preestabelecidos, obtendo um aumento no faturamento.
- Acompanhar fechamento de vendas e entrega de produtos.
- Acompanhar abertura e fechamento de caixas
- Efetuar conferência de cofre.
- Receber produtos para envio a assistência técnica.
- Manter atualizadas etiquetas de preço e cartazes de produtos expostos na loja.
- Garantir divulgação de promoções e ofertas especiais em todos os meios de comunicação disponíveis.
- Manter a organização, limpeza e conservação do imóvel.
- Outros...

## **Formação acadêmica**

---

Janeiro 2009

**Centro de ensino profº Luiz Pinho Rodrigues**  
**Ensino Médio Completo**

São Benedito do Rio Preto

## **Habilidades e competências**

---

- Alta capacidade de negociação e persuasão
- Persistência e foco no alcance das metas
- Pensamento estratégico para vendas
- Familiaridade com o setor de móveis e eletros e informática
- Facilidade de relacionamento e comunicação interpessoal
- Ética e responsabilidade
- Adaptabilidade em cenários de mudanças constantes
- Habilidades e técnicas de negociação
- Postura competitiva
- Tranquilidade ao lidar com situações desafiadoras
- Foco no desempenho
- Objetividade na definição das metas