Wellington Carlos Galvão

Endereço: Rua Miguel Fiqueni, S/N Aviação, Itapecuru-Mirim – MA

Casado

42 Anos

Filhos: (1)

Telefone: (98) 991615167

Carteira de Habilitação categoria B

E-mail:well\_gal@hotmail.com

FORMAÇÃO



* Administração de Empresas com ênfase em Informática. FABAVI.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL



**Periodo 2006 à 2013**– **Eletrocity** (**Comercial Superaudio Ltda.)**

**Local: Espirito Santo**

**Cargo: Gerente Comercial**

**Promovido (**Comprador Master)

**Principais atividades (Eletrocity):** Supervisão de vendas, Negociação de vendas, Administração do preço de venda dos produtos, Controle de férias dos colaboradores, controle dos processos de trocas juntamente ao SAC da empresa. Acompanhamento das vendas e intervenções quando necessário para que o alcance dos objetivos e metas estipulado. Capacitação e treinamento dos colaboradores. Colaboração junto ao RH da empresa nas Admissões de novos funcionários, layout de loja, atendimento ao cliente na venda é pós –venda. Promover ações para produtos fora de linha e sem giro. Controle de estoque

**Comprador(Eletrocity):** Analise de estoque, identificação de rupturas, atendimento a fornecedor(negociação), analise de vendas para confecção de forecast, cadastro de produtos, confecção de pedido, monitoramento de Giro de produtos, analise de mercado, Administração de orçamento, custos, captação de verbas junto aos fornecedores para ações de marketing.

**Período de 2013 à 2014 – Ricardo Eletro**

**Cargo: Gerente**

**Principais Atividades**

Liderança de equipes e desenvolvimento de pessoas.

Acompanhar as metas, orientar os colaboradores, identificar estratégias comerciais e afins.

Controle de estoque

Confecções de pedidos de mercadoria

Gerenciamento de escala de trabalho

Fechamento e controle de Caixa

**Período de 2014 à 2015 – Sipolatti Comercio e serviços Ltda. (eletrodomésticos e moveis)**

**Local: Espirito Santo**

**Cargo: Gerente Pleno**

**Principais atividades**

Liderança de equipes e desenvolvimento de pessoas.

Acompanhar as metas, orientar os colaboradores, identificar estratégias comerciais e afins.

Controle de estoque

Confecções de pedidos de mercadoria

Gerenciamento de escala de trabalho

Fechamento e controle de Caixa

**Período de 2016 à 2018 Viavarejo (Casas Bahia)**

**Cargo: Consultor de Treinamento.**

**Principais atividades**

Avaliar a execução do modelo de gestão com acompanhamento estruturado de visitas de lojas;

Capacitar e desenvolver a liderança da loja (Gerente de Loja, Vendedores Líderes e os Coordenadores de Atendimento Loja) acompanhando tecnicamente a execução de suas atribuições;

Desenvolver a equipe de loja com capacitações recorrentes, ministrando treinamento em sala ou onthejob;

Desenvolver a liderança da loja na aplicação do modelo de gestão e s encontradas através das visitas realizadas, reorientando e propondo ações de treinamento;

Apoiar tecnicamente o gerente da loja,

Identificar as necessidades de treinamento das lojas sob sua responsabilidade através das visitas realizadas e implantação de metodologias disponibilizadas pela organização;

**Período de Janeiro à Maio de 2019 (Euro Colchões)**

**Cargo: Gerente**

**Principais atividades**

Liderança de equipes e desenvolvimento de pessoas.

Acompanhar as metas, orientar os colaboradores, identificar estratégias comerciais e afins.

Controle de estoque

Confecções de pedidos de mercadoria

Gerenciamento de escala de trabalho

Fechamento e controle de Caixa

Prospecção de Clientes

Obs: Saída por mudança de Estado de domicilio

**Período de Julho de 2019 à Fevereiro de 2022 (Mearim Motos)**

**Local: São Luís - MA/Itapecuru-Mirim**

**Cargo: Supervisor de Vendas**

**Principais atividades**

Liderança de equipes e desenvolvimento de pessoas.

Acompanhar as metas, orientar os colaboradores, identificar estratégias comerciais e afins.

Visita aos pontos de vendas nas regiões que faziam parte do escopo de trabalho (layout e arrumação de loja, verificação de necessidade de Manutenção, acompanhar performance de vendedor e executar ações corretivas

Resolução de demandas de clientes e dos postos de vendas

Captação de novos colaboradores e treinamento de vendas

Gerenciamento de escala de trabalho

Prospecção de Clientes

Apresentação de resultados mensais

**Itapecuru-Mirim, MA ,16/02/2022 Wellington Carlos Galvão**