

Cassio Roberto da Silva

Brasileiro, solteiro, 33 anos

Rua Maria Emília boeckman, nº 893 – Cond. Parque Lusitânia 2, bloco 21 apto 401

CEP: 53441-595 | Maranguape 1- Paulista/PE

Telefone: (81) 9.9533-0416

E-mail: cssbeto90@gmail.com



RESUMO PROFISSIONAL

Contribuir com minhas habilidades em atendimento ao público, vendas, área comercial.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Graduação Administração – Faculdade Santa Helena/PE - Conclusão para 2027

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

• Fevereiro/2019 Lojas Riachuelo S/A – Maio/2023

Cargo: Assistente de Atendimento

Principais atividades: Atendimento direto ao cliente, vendas de seguros e assistências, análise de documentação para abertura de crédito, apoio na abertura de caixas e apoio administrativo.

• Junho/2017 – Julho/2018 Home Center Brasil (Tend Tudo)

Cargo: Consultor de Vendas

Principais atividades: Atendimento direto ao cliente, converter o atendimento em vendas, venda direta. Passar orçamento, cobrir ofertas de concorrentes.

• Janeiro/2011 - Abril/2015- BREMEN VEÍCULOS LTDA

Cargo: Consultor Técnico.

Principais atividades: Recebimento dos veículos a serem realizados serviços, atendimento ao cliente: responsável pelos processos de entradas e saídas dos veículos na concessionária (inspeção de recebimento; acompanhamento de peças no estoque, faturamento, vivência com rotina administrativa; identificar as necessidades do cliente; liderar a equipe técnica de manutenção para a execução dos serviços; alcançar metas de faturamento de produtos e serviços junto a equipe técnica de manutenção).

Cargo: Vendedor de Serviços.

Principais atividades: Efetuando ligações ativas para clientes realizarem agendamentos de serviços na oficina e respectivamente oferecendo serviços no geral. Alcançar metas de faturamento dos serviços oferecidos e de clientes comparecidos.

• Junho/2010 – Box Dafra Comércio de Motos LTDA

Cargo: Vendedor de BDC.

Principais atividades: Recebendo ligações e fazendo prospecção de clientes interessados nos produtos que a concessionária oferece. Vivência com a rotina administrativa, faturamento de motos vendidas em loja, acompanhamento de boletos em geral.

QUALIFICAÇÕES E ATIVIDADES COMPLEMENTARES

• Rede Cidadã

Carga horária: 20h

Relacionamento com o Cliente

Objetivo: Foco na qualidade do atendimento, técnicas de vendas e marketing pessoal.

• Academia Volkswagen

Carga Horária: 44h

Sigla: NT500 / NT501

Nome: Programa de formação Pós-vendas serviços – Módulo 1 e 2.

Objetivo: Fomentar o conhecimento no ciclo de atendimento, serviço e vendas. Possibilitando a análise da produtividade x rentabilidade da organização através de exercícios práticos.

• **Habilidade em informática Windows 7; Word 2007; HTML; Excel.**