

ESDRAS HADAMÉS OLIVEIRA VASCONCELOS

Recife-Pe (81)99541-9090 hadames.vasconcelos@gmail.com

Objetivo Profissional

- Atuar na área de pós venda como consultor técnico.

Resumo profissional

- Destaco-me pela minha capacidade de atendimento e análise a necessidade do cliente e gestão administrativa da recepção do pós venda.
- Dentre minhas soft skills, destaco a organização, comunicação persuasiva, planejamento, capacidade analítica, diagnósticos de necessidades e planejamento estratégico para alavancar as vendas de peças e serviços.
- Uma das minhas realizações de destaque foi minha trajetória como empreendedor no ramo de estacionamentos. Inicialmente, duvidei se tinha o perfil adequado para o ramo devido minha identificação positiva como consultor técnico. Contudo essa experiência me revelou a coragem, a perseverança, a humildade, a inteligência e a dedicação que residiam dentro de mim. Cada desafio que enfrentei foi uma oportunidade de demonstrar meu melhor em todas as tarefas que desempenhei.

Educação

- Ensino médio completo

Experiência profissional

Empreendedor | Epark Estacionamento 02/2016 – 10/2023

- Liderança na gestão administrativa.
- Planejamento estratégico, controle e gestão de funcionários.
- Realizar campanhas para a fidelização dos clientes rotativos e mensalistas.

Consultor técnico | Grupo Via1 Eurovia Renault 10/2013 – 11/2015

- Atendimento ao cliente.
- Abertura e fechamento de o.s.
- Negociação, poder de convencimento e fechamento de orçamentos.
- Faturamento.
- Pré diagnóstico
- Designação dos serviços aos mecânicos a serem executados no veículo.

Consultor técnico | Troller Trilha Nordeste Distr. de peças e veículos Ltda 08/2010- 05/2013

- Atendimento ao cliente.
- Abertura e fechamento de o.s.
- Negociação, poder de convencimento e fechamento de orçamentos.
- Agendamento dos clientes
- Faturamento.
- Pré diagnóstico
- Designação dos serviços a serem executados no veículo.
- Garantia

Habilidades

- Educação e excelência no atendimento.
- Pré análise e soluções ao desejo ou insatisfação do cliente.
- Gestão e entrosamento em equipe.
- Planejamento e estratégias em vendas.
- Controle orçamentário em investimentos e redução de gastos internos.