



OBJETIVO

Gerente de Marketing



(14) 9 10050349



edermarques@email.com



Rua Antônio Prado, 17
Centro - Ourinhos - SP



(clique nos links)

Certificações

- Telemarketing
- Técnicas Administrativas
- Responsabilidade Social das Empresas
- Análise e Planejamento Financeiro
- Banco de Pesquisa de Mídia
- Fluxo de Caixa: Como Administrar
- Compras na Empresa: Organização e Resultados
- Como definir Preço de Venda no Comércio
- CHAVE em Vendas com Coaching
- Marketing Digital para Infoprodutos e Afiliados
- Marketing Digital de Academias
- Analista Comportamental Assessment DISC
- Consultor 360º
- Professional and Self Coaching
- Life Coach
- Business & Executive Coaching
- Survey Web Budini - Gestão Eletrônica de Pneus
- Técnicas de Vendas Reparação de Pneus de Carga

Gestor Smarketing (Vendarketing) e Leader Coach, experiente e eficaz no alinhamento e união dos departamentos de Marketing e Vendas para otimizar as jornadas de compras e dos clientes.

Vendedor desde os doze anos, iniciei a Graduação na Profissão de Marketing com dezessete e tornei-me Gestor de Equipes aos vinte e um.

Especialista Mercadológico com conhecimentos teóricos e práticos em aproximadamente 120 tipos de Estratégias e Táticas de Marketing.

Criador de Treinamentos Comerciais customizados e de Metodologia de Marketing Digital para empresas do segmento de pneus.

Entusiasta do Desenvolvimento Humano, valorização de Pessoas e inovação contínua de Processos para alta performance, desempenho e produtividade dos recursos disponíveis.

Focado no cumprimento do Posicionamento da Marca, objetivos e metas; comprometido com as missões e resultados planejados.

Solucionador de situações inesperadas com agilidade, criatividade, ética e respeito aos valores da empresa.

Profissional com capacidade analítica diferenciada sobre padrões de consumo e comportamento humano, com técnicas e ferramentas de Coaching e Neurociência para transformar clientes internos e externos em promotores da Marca, através de experiências personalizadas, sentimentos e emoções exclusivas.

Hobby e lazer preferidos: produzir e compartilhar conteúdos digitais.

QUALIFICAÇÕES

| | | | |
|-------------------|-------|---------------------------------|-------|
| Microsoft Office | ★★★★★ | Power BI / Data Intelligence | ★★★★☆ |
| Design Gráfico | ★★★★★ | Liderança e Gestão de Equipes | ★★★★★ |
| Web Design | ★★★★☆ | Comunicação e Criatividade | ★★★★★ |
| Videomaker | ★★★★★ | Trabalho em Equipe | ★★★★★ |
| Sales Force - CRM | ★★★★★ | Produção de Feiras e Eventos | ★★★★★ |
| RD Station - CRM | ★★★★☆ | Google Ads / Analytics | ★★★★☆ |
| HubSpot - CRM | ★★★★☆ | Calculadora de Métricas (KPI's) | ★★★★★ |
| Monday.com - CRM | ★★★★★ | Meta Business | ★★★★★ |
| Pipedrive - CRM | ★★★☆☆ | YouTube Ads | ★★★★★ |
| | | Inglês | ★★★★☆ |

FORMAÇÕES

MBA em Gestão Estratégica de Empresas

Faculdade Estácio de Sá de Ourinhos/SP - 2005 a 2006

Bacharelado em Administração com ênfase em Marketing

Faculdade Estácio de Sá de Ourinhos/SP - 2001 a 2004

EXPERIÊNCIAS

Unicap Recapagem - Consultor Técnico e Comercial

Abril/2021
Setembro/2021
Região:
Jundiaí-SP

Realizar análises técnicas de desempenho e qualidade para manter e conquistar novos clientes frotistas.
Gerenciar atendimento e coordenar logística de coleta e entrega dos pneus aos clientes.

Pneuscar Recauchutagem - Consultor Comercial

Janeiro/2021
Abril/2021
Região:
Juiz de Fora-MG

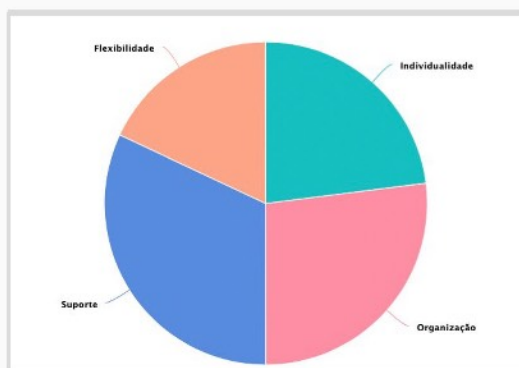
Realizar análises técnicas de desempenho e qualidade para manter e conquistar novos clientes frotistas.
Acompanhar representantes em visitas e coordenar logística de coleta e entrega dos pneus aos clientes.

RT Pneus - Gerente Comercial

Maio/2019
Dezembro/2020
São Joaquim de Bicas-MG

Gerenciar equipe comercial, administrativa e de serviços no truck center. Acompanhar resultados, treinar profissionais e criar novas áreas. Aumentar 30% do volume de pneus reformados ao mês. Desenvolver novas abordagens de pacotes de serviços e preços para aumentar 50% das receitas no truck center. Criar estratégias de *Inbound Marketing* para atrair novos clientes e iniciar programas de fidelização e promoção da Marca. Realizar treinamentos exclusivos com certificação para gestores de pneus. Implantar sistema de gestão eletrônica de pneus da Budini em frotistas.

- Técnicas de Persuasão em Vendas
- Introdução à Business Intelligence e Data Warehouse
- Copywriting
- Inbound Marketing
- Introdução Inside Sales
- Introdução ao Customer Success
- Marketing de Conteúdo
- Princípios Básicos do Marketing Digital Google Ateliê
- Produção de Conteúdo para Web
- Desenvolvimento de Negócios, Liderança e Networking
- A Ciência e os Fundamentos de Vendas
- Branding
- Coaching de Vendas para Motivar Equipes
- Como Identificar Pontos Cegos da Liderança
- Como Lidar com Mudanças Inesperadas
- Como Melhorar a Prospecção de Vendas
- Customer Experience
- Customer Success
- Gestão de Profissionais de Alto Desempenho
- Growth Marketing Foundations
- Marketing Tools: Digital Marketing
- Marketing Tools: Growth Marketing
- O Poder das Histórias no Contexto das Vendas
- 4ª Revolução Industrial: Novos Modelos de Vendas
- The Non-Technical Skills of Effective Data Scientists
- Power BI - Formação Básica
- Técnicas Avançadas de Power BI
- Tendências de Marketing nas Mídias Sociais
- Fundamentos: Funis de Marketing B2B x B2C
- Gestão de Equipes de Atendimento ao Cliente
- Fundamentos de Marketing de Mídias Sociais
- Fundamentos do Marketing Digital de Atração



27%
Organização

O perfil Organização diz respeito a alguém que busca ter as coisas claras e diretas. Ter claro o que deve ser feito e os caminhos onde se possa percorrer é uma coisa importante. Essa preferência também demonstra um foco na qualidade e na racionalidade.

23%
Individualidade

O perfil Individualidade indica alguém que busca responsabilidades individuais e foco na conquista de metas. Além disso, é importante uma ênfase na execução e na busca pelos números e objetivos setados.

18%
Flexibilidade

O perfil Flexibilidade indica alguém que busca fazer as coisas de forma diferente. Adaptabilidade e um grau de incerteza fazem parte dessa preferência. Por fim, a busca por liberdade e ausência de restrições também são fatores importantes.

32%
Suporte

O perfil Suporte indica alguém que busca com maior prioridade o desenvolvimento das pessoas e do espírito de equipe. O bem-estar do grupo e a confiança das pessoas umas nas outras são fatores de alta importância.

* Último Teste DISC realizado - 06/22

≡ **Recapagem Castelo - Supervisor Comercial Regional**

Janeiro/2019
Abril/2019
Região:
Barbacena-MG

Gerenciar e acompanhar representantes em visitas aos clientes. Desbravar novas regiões e superar os desafios dos mercados e as limitações dos processos e ferramentas para estruturar logística e atendimento com excelência e lucratividade.

≡ **Pet Stop Ourinhos PetShop - Proprietário**

Janeiro/2018
Dezembro/2018
Ourinhos-SP

Reestruturar *layout* para melhorar a recepção e a circulação dentro da loja. Redefinir *mix* de produtos e aumentar o ticket médio, LTV e a lucratividade mensal para agregar novos produtos e serviços. Reconstruir identidade visual e criar um novo conceito de marca.

≡ **Remic Michelin (Grupo Jacar) - Diretor Comercial**

Março/2016
Dezembro/2016
Leopoldina-MG

Reengenharia e Downsizing da reformadora de pneus Recamic com apoio da Direção da Jacar Pneus e da Michelin. Aumentar volume nas regiões atendidas por representantes e equalizar o balanço financeiro. Preparar a empresa para finalizar operações.

≡ **Jacar Pneus - Gerente de Vendas**

Maio/2007
Março/2016
Ubatuba-MG

Reposicionar a marca e a empresa no mercado. Criar slogan, produzir materiais comerciais e implantar estratégias de *Outbound Marketing* e *Inbound Marketing*. Alinhar estratégias de marketing com toda equipe comercial, que em 2007 contava com 20 representantes, chegando a 42 em 2016. Desenvolver novas áreas e pontos de apoio identificados com a marca da empresa e, prestar suporte técnico e comercial em campo. Recrutar, selecionar e treinar colaboradores nas áreas comercial, administrativa e logística. Acompanhar representantes em visitas e levantar possíveis fatores de melhoria no atendimento e aproveitar oportunidades para aumentar a participação da empresa nos clientes. Estruturar logística para cada região atendida e coordenar programação de produção para encontrar o ponto de equilíbrio entre as necessidades de cada representante e as despesas comerciais. Formatar controle financeiro para levantar custos operacionais em cada etapa do processo de venda para tomadas de decisões estratégicas.

≡ **Cia da Fazenda Caifórnia - Gerente Administrativo**

Maio/2006
Abril/2007
B. de Campos-SP

Abriu e fechou caixa e loja. Atender clientes; planejar escalas, definir horários e supervisionar colaboradoras. Montar equipe produtiva e superar limitações e condições de transportes para chegar até a empresa. Aumentar a liquidez e implantar ferramentas como as Matrizes 5W2H, GUT, BCG, Ciclo PDCA e gestão de estoque PEPS para otimizar processos e obter mais fluxo de caixa. Escutar e estudar clientes para agregar novos produtos e serviços. Criar e produzir campanhas de marketing para atrair novos clientes.

≡ **Caverna Propaganda - Assistente de Marketing**

Abril/2002
Novembro/2005
Ourinhos-SP

Criar e produzir design gráfico para campanhas publicitárias para empresas como a Duke Energy, Sorvetes Marvi, Faculdades Integradas de Ourinhos, Select Kitchen By Ana Maria Braga e Colchões Castor Exclusive Store. Desenvolver roteiros e editar vídeos. Planejar estratégias de marketing político, produzir materiais de campanha e assessorar na trajetória eleitoral. Promover eventos, feiras, festas e coordenar equipes de divulgação, promoção e merchandising.