

# Marcel Alves Bianchi

---

## Dados Pessoais

---

35 anos, brasileiro, casado.

Rua João Martins Bueno, 68 – apto 41 – Tucuruvi – Cep: 02255-120 São Paulo - SP

Tel: (11) 3459-4962 / (11) 98497-4153

e-mail: malvesbianchi@gmail.com

---

## Objetivo

---

**Área Comercial – Executivo de Negócios e/ou Coordenador Comercial / Gerente Comercial**

---

## Formação Acadêmica

---

**Pós Graduação Gestão em Marketing** – Faculdade Anhanguera – (2008)

**Bacharel em Publicidade e Propaganda** – Universidade Ibero Americana – Conclusão (2006)

---

## Histórico Profissional

---

### **Lazam Mds Corretora de Seguros**

Período 07/2015 à 01/2017

#### ***Gerente Comercial e Crossselling***

- Gerenciava e coordenava as ações de vendas junto a clientes;
- Desenvolvia ações de vendas de novos seguros saúde, odontológico e vida a clientes da própria corretora;
- Analisava a performance da equipe visando o cumprimento de metas estabelecidas de curto, médio e longo prazo;
- Acompanhar os processos no pós-venda: prazos de entregas, pagamentos e participação na definição da estratégia de vendas;
- Elaborar relatórios gerenciais para subsidiar informações à diretoria;

### **Admix Consultoria e Corretora de Seguros**

Período 04/2012 à 06/2015

#### ***Coordenador Comercial – 01/2013 à 06/2015***

- Coordenar as atividades de vendas;
- Visita personalizada a clientes e parceiros comerciais;
- Orientar vendedores e executivos;
- Analisar performance da equipe visando o cumprimento de metas estabelecidas;
- Acompanhar os processos no pós-venda: prazos de entregas, pagamentos e participação na definição da estratégia de vendas;
- Elaborar relatórios gerenciais para subsidiar informações à gerência na tomada de decisão e atender os resultados previstos.

#### ***Executivo de Negócios – 04/2012 à 12/2012***

- Identificar e prospectar clientes em potencial para desenvolver novos negócios, a fim de atender as necessidades da empresa e garantir a satisfação de clientes e parceiros comerciais;
- Analisar concorrência, tendências e condições do mercado para aceitação de produtos e serviços;
- Planejar estratégias de vendas e realiza o mapeamento de oportunidades para alcance das metas e objetivos da empresa.

### **Géia Consultoria e Corretora de Seguros**

Período 02/2007 à 03/2012

#### ***Coordenador Comercial – 07/2009 á 03/2012***

#### ***Executivo de Negócios – 05/2008 á 06/2009***

#### ***Consultor Comercial – 02/2007 á 04/2008***

### **Ibbca – Administradora de Benefícios**

Período 05/2003 à 12/2006

#### ***Executivo de Contas – 03/2005 á 12/2006***

**Consultor Comercial – 10/2004 á 02/2005**

**Vendedor Interno – 05/2003 á 09/2004**

**Itaucard Telefutura Ltda.**

Período 02/2000 á 02/2003

**Auditor Comercial – 06/2001 á 02/2003**

**Atendimento personalizado – 02/2000 á 05/2001**

---

### **Habilidades Pessoais**

---

- Facilidade no relacionamento interpessoal, dinamismo e trabalho em equipe.
- Facilidade em desenvolver pessoas formando sucessores.
- Desenvolvimento de planejamento para o cumprimento de metas de curto, médio e longo prazo.
- Desenvolvimento de pessoas, formando sucessores.
- Organização, facilidade para adaptação, liderança e dedicação a tarefas impostas com relação ao atingimento de metas.

---

### **Cursos Complementares**

---

- **2016** – Planejamento de metas á curto, médio e longo prazo – Módulo I (4 h)
- **2015** - Desenvolvimento 5 passos da Estratégia Comercial – Módulo I (8 h)
- **2014**– Capacitação e Desenvolvimento Gerencial – Módulo II – (16 h)
- **2014** – Capacitação e Desenvolvimento Gerencial – Módulo I – (16 h)
- **2014** - Venda Assertiva – Admix Consultoria (8 h)
- **2013** – Alta Performance Comercial – Admix Consultoria – (8 h)
- **2012** – Avaliação de Desempenho – Admix Consultoria (16 h)
- **2012** – Desenvolvimento Estratégico Eficaz – Admix Consultoria (16 h)
- **2011** – Gestão de Resultados – RH Mix – (8 h)
- **2010** – Desenvolvimento de Equipes de Alta Performance – RH Mix (16 h)
- **2010** – Venda Consultiva – Grupo Géia (8 h)
- **2009** – Comunicação Assertiva – Grupo Géia (16 h)

- **2008** – Negociação Estratégica – Senac (16 h)
- **2007** – Gestão de Cargos e Salários – (8 hs)
- **2006** – Gestão de Talentos – Fundação Bradesco (8 h)
- **2006** – Marketing Pessoal – Fietec Marketing (16 h)
- **2003** – Contabilidade Técnica – Central Itaucard (6 h)
- **2002** – Administração de Vendas – Central Itaucard (6 h)
- **1998** – Pacote Office – SOS Computadores (92 h)

---

### **Idiomas**

---

- **2004** – Espanhol Básico CNA
- **1999** - Inglês Básico – CCAA

---

### **Principais Qualificações**

---

Responsável pela aquisição de novos parceiros comerciais e novos clientes, treinamento e aperfeiçoamento de equipe comercial. Atendimento personalizado junto á diretoria e presidência visando o atingimento de metas estabelecidas, sendo um facilitador tornando a comunicação assertiva e comum á todos os colaboradores da companhia desenvolvendo pessoas formando sucessores engajados na filosofia da companhia, atingindo metas de curto, médio e longo prazo.