

Curriculum Vitae

Carlos Antônio de Souza Braz

Rua: Ana Camarão,38 casa 01

São Gonçalo – RJ – CEP 24436-810

E-Mail: carlossbraz@bol.com.br

Tel.: (021) 2724-0435 – 3566-3279 ou 99181-1449

Objetivo: Área Comercial

INFORMAÇÕES PESSOAIS

Estado Civil: Casado

Nacionalidade: Brasileira

Naturalidade: Rio de Janeiro

Data de Nascimento: 14/09/1968

ESCOLARIDADE

Cursando Nível Superior de Gerencia de Vendas na CETESG Faculdade do Colégio São Gonçalo. (Mat. Trancada).

CONHECIMENTOS

Introdução a Micro Informática

WINDOWS / WORD / EXCEL

OUTROS CURSOS

Básico Bancário, Caixa, Atendimento e Relacionamento Humano

Ministrado pelo Banco Bradesco S/A

QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

Habilidade para negociação de vendas e serviços para pequenas e grandes empresas. Atuação em reuniões para exposição do serviço e fechamento de negócios com foco definido pela diretoria e supervisão comercial da empresa.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

REAL LIFE ASSISTÊNCIA MÉDICA LTDA

Gestor Comercial: Função na qual é planejar, dirigir e coordenar as atividades relacionadas com a comercialização e a venda dos produtos e serviços junto as concessionárias de planos de saúde.

Novembro / 07 à Fevereiro / 09

TUDO SAÚDE (PLAN LIFE ASSISTÊNCIA MÉDICA LTDA)

Gestor Comercial: Função na qual é planejar, dirigir e coordenar as atividades relacionadas com a comercialização e a venda dos produtos e serviços junto as concessionárias de planos de saúde.

Março / 09 à Junho / 09

SEMEG SAÚDE & ODONTOLÓGICO LTDA

Consultor Comercial: Vendas de serviços de administração e gerenciamento de planos de saúde para empresas de vários segmentos e porte, Prospecção telefônica e pessoal, Agendamento de reuniões comerciais, Fechamento de negócios com foco definido pela diretoria e supervisão comercial, Elaboração de propostas comerciais, Negociações pessoais com empresas de todos os portes e segmentos, Implementação de tática comerciais regionalizadas.

Julho / 09 à Dezembro / 09

CLUBE DE BENEFÍCIOS UNIBE LTDA

Consultor Comercial: Função na qual destina-se a prestar consultoria a associações e sindicatos de classe) Principais Aptidões: Prospecções para uma futura reunião na qual estarei apresentando melhor o produto na qual represento, Elaboração de propostas e Elaboração de contratos de parcerias já firmadas.

Fevereiro / 2010 à Setembro / 2010

PS GRUPO PADRÃO ADM DE BENEFÍCIOS LTDA

Gestor Comercial: Função na qual é planejar, dirigir e coordenar as atividades relacionadas com a comercialização e a venda dos produtos e serviços junto as concessionárias de planos de saúde. Principais Aptidões: Planejar e realiza cursos para os corretores das concessionárias, Elaboração de campanhas para incentivo aos corretores com intuito de crescimento das vendas nos salões das concessionárias.

Outubro / 2010 à Agosto / 2011

ASBEN ADMINISTRADORA DE BENEFÍCIOS LTDA

Gestor Comercial: Função na qual é planejar, dirigir e coordenar as atividades relacionadas com a comercialização e a venda dos produtos e serviços junto as concessionárias de planos de saúde. Principais Aptidões: Planejar e realiza cursos para os corretores das concessionárias, Elaboração de campanhas para incentivo aos corretores com intuito de crescimento das vendas nos salões das concessionárias.

Julho / 2012 à Março / 2013

PLURAL ADMINISTRADORA DE BENEFÍCIOS LTDA

Gestor Comercial: Função na qual é planejar, dirigir e coordenar as atividades relacionadas com a comercialização e a venda dos produtos e serviços junto as concessionárias de planos de saúde. Principais Aptidões: Planejar e realiza cursos para os corretores das concessionárias, Elaboração de campanhas para incentivo aos corretores com intuito de crescimento das vendas nos salões das concessionárias.

Julho / 2013 à Julho / 2014

CONTÉM ADMINISTRADORA DE BENEFÍCIOS LTDA

Gestor Comercial: Função na qual é planejar, dirigir e coordenar as atividades relacionadas com a comercialização e a venda dos produtos e serviços junto as concessionárias de planos de saúde. Principais Aptidões: Planejar e realiza cursos para os corretores das concessionárias, Elaboração de campanhas para incentivo aos corretores com intuito de crescimento das vendas nos salões das concessionárias.

Obs.: Fui um dos idealizadores do projeto de adesão da Pame Saúde no Rio de Janeiro. Julho / 2014 à Fevereiro / 2016

QUALIVIDA ADMINISTRADORA DE BENEFÍCIOS LTDA

Gestor Comercial: Função na qual é planejar, dirigir e coordenar as atividades relacionadas com a comercialização e a venda dos produtos e serviços junto as concessionárias de planos de saúde. Principais Aptidões: Planejar e realiza cursos para os corretores das concessionárias, Elaboração de campanhas para incentivo aos corretores com intuito de crescimento das vendas nos salões das concessionárias.

Março / 2016 à Julho / 2016 (Temporário)

CLUBE CACSS ADMINISTRADORA DE BENEFÍCIOS LTDA

Gestor Comercial: Função na qual é planejar, dirigir e coordenar as atividades relacionadas com a comercialização e a venda dos produtos e serviços junto as concessionárias de planos de saúde. Principais Aptidões: Planejar e realiza cursos para os corretores das concessionárias, Elaboração de campanhas para incentivo aos corretores com intuito de crescimento das vendas nos salões das concessionárias.

Agosto / 2016 à Novembro / 2016.

CLASP ADMINISTRADORA DE BENEFÍCIOS LTDA

Gestor Comercial: Função na qual é planejar, dirigir e coordenar as atividades relacionadas com a comercialização e a venda dos produtos e serviços junto as concessionárias de planos de saúde. Principais Aptidões: Planejar e realiza cursos para os corretores das concessionárias, Elaboração de campanhas para incentivo aos corretores com intuito de crescimento das vendas nos salões das concessionárias.

Obs.: Fui responsável na elaboração dos projetos e conclusão das parcerias com as seguintes operadoras de saúde: Ascibras/Unimed Juiz de Fora, Evercross Saúde e Porto Seguro Odontológico.

Março / 2017 à Maio / 2017.