



FABIANO LEME FONSECA

Rua Cons. Moreira de Barros, 1152 - Apto. 172-A - Santana - São Paulo - SP
Tel.: (11) 3569-5699 - (11) 97571-3003
fabianolemefonseca@gmail.com
43 anos - Brasileiro - Casado

Objetivo: GERENTE/SUPERVISOR COMERCIAL

Qualificações

- ✓ Atuação na área comercial, com experiência na supervisão de equipes, planejamento de vendas, prospecção e fidelização de clientes bem como acompanhamento das atividades em campo.
- ✓ Experiência na análise das necessidades do cliente, identificação de novos mercados, elaboração de planos estratégicos e no estudo das ações de empresas concorrentes.
- ✓ Responsável pela seleção, treinamento e desenvolvimento de novos colaboradores, bem como pela integração junto à equipe de vendas.
- ✓ Atuação na condução de reuniões e elaboração de relatórios e planilhas, auxiliando na definição de metas.

Formação Acadêmica

Graduação em Administração de Empresas – concluída em 2002
Ênfase em Gestão de Negócios

Idiomas

Português - Fluente
Inglês - Intermediário
Espanhol - Intermediário

Experiência Profissional

07/2006 a 08/2014 **Qualicorp Corretora de Seguros S/A**
Empresa multinacional de grande porte do segmento varejista.
Supervisor Comercial

- ✓ **Supervisor Comercial Sênior** (Canal de Distribuição Interno e Externo) – Período: 07/2011 à 08/2014 – Responsável pela implantação da filial da Empresa no Estado do Ceará (capital Fortaleza), bem como suas respectivas áreas. Negociação de parcerias com operadoras e entidades de classe. Ampliação do território de comercialização e desenvolvimento (expansão estratégica da marca na região nordeste). Ampla experiência em desenvolvimento individual e de equipes de profissionais para a área comercial com foco em metas audaciosas e desafiadoras. Criação de campanhas, treinamentos de técnicas de vendas e motivacionais, gerenciamento de resultados e desenvolvimento - PDV. Responsável pelos Estados do Ceará, Piauí e Maranhão.
- ✓ **Supervisor Comercial** (Canal de Distribuição Interno) – Período: 02/2007 à 06/2011 – Responsável pelos treinamentos e desenvolvimentos de equipe interna de vendas. Acompanhamento full time junto aos colaboradores (técnicas de vendas, motivacionais e reuniões com clientes). Análise de indicadores para melhoria contínua do profissional para o cumprimento das metas. Elaboração de estratégias e campanhas de vendas atreladas as metas. Responsável por uma equipe de 20 colaboradores diretos obtendo os resultados propostos pela empresa.
- ✓ **Assistente Comercial** – Período: 07/2006 à 01/2007 – Suporte à superintendência comercial e salão de vendas. Responsável pela recepção da produção, organização de eventos, desenvolvimento de planilhas e apresentações.

02/2005 à 06/2006

MetLife – Metropolitan Life

Empresa multinacional de grande porte do segmento varejista.

Assistente Comercial

- ✓ Suporte ao salão de vendas. Responsável pela recepção da produção, organização de eventos, desenvolvimento de planilhas e apresentações.

03/2003 à 01/2005

Fundação Richard Hugh Fisk

Empresa multinacional de médio porte do segmento varejista.

Consultor de Franquias

- ✓ Responsável pela comercialização de franquias de escolas de idiomas no Brasil e Exterior. Entrevistas qualificadas com os candidatos em adquirir franquias. Pesquisas de concorrências, escolha de ponto comercial, acompanhamento de padronização das obras até a inauguração da unidade. Responsável pelas negociações de intercâmbios para os alunos.

Formação Complementar

- ✓ Programa o Q da Liderança (Gestores) - Qualicorp
- ✓ Desenvolvimento de Equipes Comerciais – Dynargie
- ✓ Liderança para Novos Gestores – IBMEC
- ✓ Atendimento ao Público – Sindicato dos Securitários

Informática

- ✓ Conhecimentos em pacote Office e Internet