



## **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](mailto: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