

RAFAEL MARTINS

PERFIL PESSOAL

Profissional dinâmico e dedicado com experiência em trabalho em equipe, comprovada por 4 anos de sucesso em projetos desafiadores. Especializado em atendimento ao público, de maneira remota ou presencial, com forte capacidade de gerir recursos. Sou motivado por desafios e busco constantemente expandir meus conhecimentos e habilidades para contribuir de forma significativa para o sucesso da equipe e da organização. Com excelentes habilidades de comunicação e trabalho em equipe, estou pronto para enfrentar novos desafios e alcançar resultados excepcionais.

CURSOS

Cedasp / Curso Profissionalizante de Informática

Udemy / Curso Design Gráfico

E.M. Vereador Marcos Freesz / Manutenção de Computadores

Udemy / Criação e Edição de Multimídia

Udemy / HTML5

Fundação Bradesco / Lógica de Programação

Udemy / Excel Básico

Habilitação Remunerada Categoria B

INFORMAÇÕES PARA CONTATO:

Telefone: (21) 97211- 1754

Email: rafaelguilherme.cps@gmail.com

HISTÓRICO PROFISSIONAL

AUXILIAR DE SERVIÇOS GERAIS

Sempre Comércio de Combustível, 02/2022 - 07/2022

- Identificação de necessidades de reposição de materiais, evitando atrasos nos serviços por falta de produtos adequados
- Higienização de superfícies com produtos desinfetantes, garantindo ambientes saudáveis para as pessoas
- Apoio nos serviços de copa e cozinha, preparando e servindo café, garantindo um ambiente acolhedor

ATENDENTE

Açaí Maneiro, 02/2018 - 01/2022, 08/2023 - 02/2024

- Apresentação de produtos aos clientes, descrevendo as características dos itens e as possíveis vantagens da compra.
- Atendimento aos clientes por telefone ou meios digitais, identificando suas necessidades para prestar o serviço adequado.
- Esclarecimento de dúvidas dos clientes sobre os serviços oferecidos no local, encaminhando as questões à gerência, se necessário.
- Investigação e resolução de problemas relacionado a pagamentos, serviços e entrega de produtos
- Utilização de técnicas de vendas consultoras para entender as necessidades dos clientes e recomendar ofertas relevantes.
- Orientação de clientes sobre pagamentos e cobranças, política e procedimentos de devolução de produtos da loja

CONSULTOR DE VENDAS

iCon Investimentos, 12/2022 - 06/2023

- Elaboração de propostas comerciais, estabelecendo os valores e condições dos serviços contratados, definindo acordos compatíveis com a realidade financeira do cliente
- Atendimento a clientes por telefone ou meios digitais, esclarecido as principais dúvidas sobre os consórcios para que tomassem as decisões de compra com segurança.
- Fechamento de vendas significativas e aumento dos números por meio do gerenciamento completo do ciclo de vida, desde a rede de contatos até o atendimento presencial.

HISTÓRICO ACADÊMICO

ESCOLA ESTADUAL SEBASTIÃO PATRUS DE SOUSA

Conclusão do Ensino Médio, 01/2021

- Graduado com honras
- Excelência acadêmica em Inglês, História e Matemática
- Excelente aproveitamento dentro dos requisitos de formação

HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

- Foco e motivação para alcance das metas comerciais
- Capacidade de trabalhar sob pressão de metas
- Conhecimento de técnicas de negociação e vendas
- Comunicação assertiva e persuasiva, com foco no fechamento de vendas
- Excelência no atendimento ao cliente
- Habilidades de negociação para elaboração de propostas de vendas
- Bom relacionamento e comunicação interpessoal com equipes e clientes
- Resolução de problemas dentro das regras da empresa
- Vendas On-line
- Conhecimento intermediário do pacote Office