



LEONARDO MOREIRA

GERENTE COMERCIAL

☎ 21994725063

✉ leonardomoreira_26@hotmail.com

Av Jorge Júlio da Costa dos Santos - 1000

Belford Roxo

CEP : 26130-010

PERFIL PROFISSIONAL

- Profissional com vasto conhecimento de comércio varejista e atacado, gerenciamento e supervisão de vendas ,
- Pró Ativo
- Responsável
- comunicativo
- Pontual
- Facilidade ao trabalho em Equipe

EXPERIÊNCIA

- supermercado royal (gerente)

- Responsável por zelar pela organização do local de trabalho;
- analisar tendências do mercado;
- gerir estoques; revisar manuais de procedimentos
- autorizar pagamentos e recebimentos;
- manter apresentação pessoal;
- participar de reuniões;
- contratar serviços;
- coordenar inventário de mercadorias para balanço;
- definir perfil do consumidor final;

- Colchões Ortobom (Supervisor Comercial/Franquia) 2009 -2016

- Na ortobom eu era Responsável por traçar estratégia de vendas , formar novos Gerentes, Administrar e dar assistência a toda a equipe de vendas da área Comercial, visitando os clientes pulverizados, especiais e superverticais nos estados do Espírito Santo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Goiânia, Responsável por
- fazer trabalhos de Auditoria de Padronização nas lojas de Franquia da Ortobom. Responsável também por fazer Auditoria de processos e procedimentos nas Fábricas

SKILLS

- seo and google Analytics;
- Social media strategy;
- Marketing;
- web content development;
- Copywriting.

CURSOS

- GESTÃO COMERCIAL
- ADMINISTRAÇÃO
- INFORMÁTICA AVANÇADA (WINDOWS, WORD, EXCEL E POWERPOINT)
- TÉCNICA DE VENDAS ATACADO E VAREJO
- TÉCNICA EM NEGOCIAÇÃO
- AUDITORIA
- PADRONIZAÇÃO
- MANIPULAÇÃO DE ALIMENTOS
- EXPOSIÇÃO E MERCHANDISING

FORMAÇÃO

- Administração trancada
- Gestão Comercial cursando
- Superior Completo Juizado Arbitral

- Deram House colchões e Estofados (Supervisor de franquias/franqueado . 2016-2019
- Na dreamhouse eu atuei na supervisão e participei ativamente no crescimento, desenvolvimento e expansão da empresa, Empresa nova que iniciou em 2016 a qual eu fiz parte desde do início, eram apenas 5 lojas de rua fui o único supervisor e contribui bastante para expandir em 30 lojas em apenas um ano. Meu principal trabalho foi captação de franqueados, prospecção e expansão de pontos e controle e padronização de processos. Também fui franqueado de 2 lojas
- Bed Store Colchões (Gerente de Loja)• 2019• 2020
- Na Bed Store eu fui responsável por Gerenciar uma loja de colchões, acompanhar treinar e acompanhar o desempenho e desenvolvimento da minha equipe de vendas, buscando desenvolvimento da marca e atingimento das metas estabelecidas pela Empresa.
- Vezzo Móveis (Vendedor) 2020
- TH confecções (Gerente Comercial) 2020
- No Hipermercado Extra eu era responsável por traçar estratégia de vendas, fazer Gestão de equipes de vendas, responsável por treinar e liderar toda equipe de vendas, fazer reuniões de resultados, Exposição e merchandising de produtos na loja, negociação com fornecedores, Abertura e fechamento de loja
- Gerente do Supermercado Mercado Royal / De novembro 2020 até Abril 2022
- No função de Gerente, atuava no horário de fechamento de loja, onde ficavam sobre minha responsabilidade 60 funcionários diretamente sendo coordenados por mim.
- A função de Gerente tinha as atribuições de cuidar da equipe, passar instruções de trabalho, fazer merchandising promocional e layout de setor, juntamente com atendimento ao cliente e conferência de caixas. Fazia a gestão de qualidade e acompanhamento na manipulação e produção de perecíveis, Gestão pessoal, escala de folgas , contratação e feedback.
- Um dos cases de Sucesso, foi a visão da necessidade de fazer desse mercado voltado ao Varejo, ter em seu Mix de produtos, aqueles embalagens grande de Atacado, fiz a prospecção dos clientes, criando uma carteira própria de revendedores que consumiram estes produtos para produção e transformação e logo em seguida implantação de um setor todo de Atacado na loja do Royal de Nova Iguaçu.

- Supervisor de vendas Lojas Competição / De Abril 2022 a julho 2023

- Na função de Supervisor eu coordenava 20 lojas no estado do Rio de Janeiro, dentre as tarefas eu fazia a gestão pessoal de treinamento, feedbacks e acompanhamento de resultados de vendas dos Gerentes e vendedores de cada loja. Fazia Seleção contratação e substituição de equipes.
- Um dos principais cases de Sucesso, foi fazer as lojas de Caxias na Black Friday vende juntas quase 3 milhões de reais na Black Friday. Crescimento de mais de 120% com relação ao ano anterior

- Supervisor Comercial na Sono Show móveis De Julho até o momento

- Na função de Supervisor eu coordenava 9 lojas no estado do Rio de Janeiro, dentre as tarefas eu fazendo a gestão pessoal de treinamento, feedbacks e acompanhamento de resultados de vendas dos Gerentes e vendedores de cada loja. Fazia Seleção contratação e substituição de equipes.