

PAULO DUARTE SILVA

RESUMO PROFISSIONAL

Profissional com histórico de liderança de equipes, capaz de tomar decisões assertivas a fim de alcançar as metas estabelecidas. Experiência de 32 anos em treinamento e desenvolvimento de funcionários, com foco na entrega de um serviço de excelência.



pauloduartee08@gmail.com



21966681053



Rua Vicente Ferreira número 12, Rio de Janeiro, RJ 21072170

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Ensino médio incompleto
Escola Municipal Monsenhor Rocha, Rio de Janeiro, RJ

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Outubro 1991 - Dezembro 2023

Supermercados Mundial LTDA - Gerente de loja e supermercado, Rio de Janeiro, RJ

- Gerenciamento do inventário de estoque, garantindo a exatidão das quantidades levantadas.
- Supervisão do abastecimento dos produtos em gôndolas e prateleiras, orientando os repositores a realizarem a organização em conformidade com a estratégia de exposição para atrair os consumidores.
- Gerenciamento dos padrões de limpeza, organização e comportamento dos funcionários da loja, prezando pelo conforto dos clientes e a excelência no atendimento.

Maio 1988 - Janeiro 1991

Distribuidora de comestível disco SA - Encarregado de supermercado, Rio de Janeiro, RJ

- Supervisão do abastecimento dos produtos em gôndolas e prateleiras, orientando os repositores a realizarem a organização em conformidade com a estratégia de exposição para atrair os consumidores.
- Acompanhamento das vendas por produto e valor das mercadorias, comparando-as às metas para identificar ações necessárias para o atingimento dos objetivos.
- Identificação de erros e acertos no exercício das funções, orientando os funcionários para que corrigissem eventuais falhas, motivando-os para manter a eficiência nas vendas.
- Gestão dos índices de alimentos vencidos ou impróprios para consumo, acompanhando a solução aplicada pela equipe de forma a manter os padrões de qualidade e segurança do supermercado.

HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

- Iniciativa e proatividade para resolução de problemas cotidianos
- Criatividade aplicada as estratégias de vendas
- Autocontrole para trabalhar sob pressão
- Cordialidade e respeito no relacionamento com as equipes
- Zelo pela imagem e reputação da loja

- Segurança ao tomar decisões profissionais
- Disciplina para seguir rotinas e protocolos
- Iniciativa ao assumir responsabilidades
- Foco em metas e resultados
- Ética e profissionalismo no trabalho
- Boa comunicação com as equipes da loja
- Adaptabilidade às tendências do mercado
- Facilidade de relacionamento interpessoal com os funcionários
- Planejamento para cumprir metas de vendas
- Organização na gestão do estoque
- Liderança e didática para treinamento e gestão de equipes