

CONTATO

Lucas Macedo Soutto

- 📍 Rua 7 de setembro N°54, Magé,
Rio de Janeiro, 25911261
- ☎ (21)99945-9722
- @ lsoutto3@gmail.com



INFORMAÇÃO PESSOAL

- Data de Nascimento : 04/09/1998
- Estado civil : Solteiro

OBJETIVO

Capaz de promover a satisfação e a fidelização de clientes, com foco no atendimento personalizado. Hábil em lidar com diferentes métodos de pagamento e em garantir a organização do local. Comprometido, dedicado e dotado de forte ética profissional. Profissional com ótima capacidade de comunicação e bons conhecimentos em vendas. Capaz de auxiliar na rotina diária e oferecer um serviço de qualidade, buscando soluções aos problemas apresentados.

EDUCAÇÃO

- 2016
 - **C.E Joaquim Leitão**
Ensino médio
- 2023
 - **Escola do mecânico**
Elétrica e injeção automotiva

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- 01/09/2017 -
21/12/2019
 - **Vendedor**
Lameva Machado material de construção
Acompanhamento das metas mensais, buscando feedback da supervisão para alcançá-las.
contribuindo para os resultados da equipe.
Responsável por manter a organização da loja, garantindo a reposição de produtos nas prateleiras.
Atendimento ao cliente para trocas, buscando ofertar novos produtos a fim de obter um aumento nas vendas.
Atendimento personalizado por meio de telefone, aplicativos e redes sociais, com o objetivo de gerar o melhor serviço possível e, assim, conquistar e fidelizar o cliente.
Atuação com vendas on-line e presencial.
Atendimento ao cliente, incluindo negociação de preços e condições de pagamento a fim de manter um bom relacionamento.
- 01/10/2020 -
09/07/2021
 - **Auxiliar de produção**
Sequoia Alimentos
Classificação e embalagem de produtos finalizados por turno, transportando os itens para processamento adicional, armazenamento ou envio externo.
Organização do trabalho para atender às metas de produção elevadas com um índice de sucesso.
Exame dos materiais recebidos e comparação com a documentação a fim de conferir a exatidão e a qualidade.
- 12/09/2022 -
21/07/2023
 - **Vendedor**
Genesis automóveis
Atendimento híbrido em diferentes canais, realizando o processo de vendas no ambiente on-line ou físico escolhido pelo consumidor.
Acompanhamento do nível de satisfação do cliente, buscando identificar pontos de melhoria para retenção da carteira de clientes.
Participação em feiras e eventos da área, apresentando o produto ou serviço e buscando captar novos clientes.