

Marcelo Nunes Couchil

Brasileiro, 56 anos, Casado, 2 Filhos

CPF (BRA) (BR) 061.869.958-95

R. Professor Nicolau Marchini Nº196 Pq. São Quirino 13088-110 Campinas São Paulo Brasil

mcouchil@terra.com.br

19-35798750 19-991110004 19-991141404

(019) 991141404

Objetivo

Diretor / Vendas / Regional / Nacional / Comercial.

Resumo profissional

Vencer os desafios para atingir os objetivos traçados pela empresa, buscando sempre manter a seriedade, transparência e confiança exigidos pelo cargo;

Habilidade de relacionamento, liderança, iniciativa e foco em resultados, negociação com dinamismo;

Habilidade de ouvir, de coletar o maior número de informações possíveis;

Pró-ativo, que busca novas soluções e alternativas;

Excelente comunicação e clareza nas informações fornecidas;

Agilidade, capacidade de responder rapidamente as necessidades impostas para execução do trabalho;

Trabalho em equipe, capacidade de atingir melhores resultados por meio do trabalho em equipe; Ética

Profissional; Equilíbrio emocional (controle);

Disciplina, ordem necessária ao bom funcionamento do processo;

Bom tônus vital, (energia e vigor físico);

Facilidade em relacionar-se com público em geral.

Formação

Escolaridade

Formação superior completa

Graduação

Administração de Empresas., PUCC-Campinas/S.P..

(Novembro de 1983) - Concluído

Cursos Complementares

Seminário gerencial - Varejo - Atendimento, Sra Luiza Helena do Magazine Luiza.

(Março de 2005) - Concluído

O Gde Varejo, ADVB.

(Março de 2003) - Concluído

Curso de Extensão Universitária -, Puc-Campinas.

(Agosto de 2002) - Concluído

Marketing e Vendas, Instituto Brasileiro Desenvolvimento Executivo.

(Fevereiro de 2001) - Concluído

Chefia e Liderança, Inst Bras Des Executivo.

(Agosto de 2000) - Concluído

Curso de extensão universitária - PSICOLOGIA, Puc-Campinas.

(Setembro de 1985) - Concluído

Idioma

	Leitura	Escrita	Conversação
Espanhol:			
Inglês:			

Histórico profissional

Green Life Plus Assistência Médico Hospitalar

Sócio Diretor Comercial - de Outubro/2016 a Abril/2018

Forte atuação comercial em todo o estado de São Paulo. Atividades gerais no departamento comercial, desde a contratação, treinamento, abertura de novos negócios, abertura de novos parceiros, entre outras atividades inerentes a função.

Coopus Assistência Médico Hospitalar

Sócio Diretor Comercial - de Outubro/2010 a Setembro/2016

Coordenador de vendas de planos de saúde e odontológico. Coordenação da força de vendas direta e dos corretores/gestoras de benefícios de todo estado de São paulo.

Assimédica Soluções em Saúde Ltda

Diretor Comercial - de Junho/2008 a Setembro/2010

Coordenação da força de vendas interior de S.P , eixo Jundiaí até Ribeirão Preto, todo interior do estado de São Paulo.

Equipe direta de 22 profissionais e indireta 45 corretoras/gestoras de benefícios.

Ituran Sistemas de Monitoramento Ltda

Gerente Nacional de Vendas - de Fevereiro/2006 a Abril/2008

Participação ativa e de liderança na gestão da força de vendas no Brasil (SEGMENTOS - VAREJO E CORPORATIVO), atuando em todo território nacional. Equipe composta de 17(dezessete) executivos de vendas e 3(três) supervisores comerciais. Nas métricas utilizadas em sindicatos e associações a Ituran consta como uma das líderes de mercado.

A Ituran esta presente em cinco países e atua no segmento de soluções para o rastreamento e monitoramento de veículos (serviços varejo e corporativo).

Principais realizações: Fechamento de contrato com a locadora AVIS, 1.120 veículos monitorados para a Telemar/Oi, representou uma superação de 30% com relação ao objetivo do ano de (2007).

Outra realização foi à abertura dos postos avançados para atividades comerciais de vendas nas regiões Norte, Nordeste e Centro Oeste.

Bematech Ind. Com. Maquinas Ltda

Gerente Regional de Vendas - de Setembro/2005 a Fevereiro/2006

Gerenciamento, treinamento e coordenação de equipes comerciais, equipes direta e indireta, representantes autônomos e empresas revendedoras no estado de São Paulo e em todo interior (automação comercial). Ações de abertura, levantamento e prospecção de mercado atuando nos segmentos de vendas de produtos e serviços. Criação dos processos de vendas, administrativos e operacionais. Desenvolvimento das ações comerciais, marketing institucional e de PDV's.

Operadora de Telefonia Celular CLARO

Gerente Comercial Corporativo e do Varejo. - de Julho/1999 a Julho/2005

Responsável pela gestão da força de vendas nas filiais de Campinas, S.J.Campos, Santos, Ribeirão Preto, Franca. Efetivo de 25(vinte e cinco) executivos de vendas e 5(cinco) supervisores.

Atendimento as médias e grandes contas dos canais Corporativos (pequenas, médias e grandes empresas) e Varejos (Redes de Magazines, Super e Hipermercados; Carrefour, Extra, Magazine Luiza, Pernambucanas, Casas Bahia, Ponto Frio, Marisa, Renner, entre outras).

Abertura, prospecções de novos clientes e na manutenção, retenção das contas existentes.

Análise, pesquisa das ações comerciais dos concorrentes e seus efeitos no mercado.

Realizações - Na campanha de vendas do dia das Mães(2003) e do Natal(2004), conseguimos nosso melhor resultado, representou uma superação do objetivo anual de 15% em 2003 e 21% em 2004.

Outra grande realização foi o contrato firmado com o Carrefour para montagem de ilhas de vendas nas entradas das lojas.

Bardusch Arrendamentos Têxteis Ltda

Gerente Regional de Vendas - de Outubro/1994 a Março/1999

Segmento de vendas de serviços.

Responsável pelo atendimento nas médias e grandes Contas do Canal Corporativo e do Varejo, abertura de novos clientes (prospecções), manutenção das Contas existentes. Atuação em S.P.

Capital e todo o Interior.

Forte atuação na conquista dos clientes dos concorrentes, elaboração de propostas com foco nos diferenciais e na excelência da prestação de serviços.

Brasillian Foods-TICKETS REST. E ALIM.

Gerente de Vendas - de Agosto/1990 a Fevereiro/1994

Segmento de vendas de serviços.

Vendas de Tickets/Vales refeição e alimentação em Empresas, Indústrias de grande, médio e pequeno porte.

Coordenação de equipe de vendas para todos segmentos de mercado, desenvolvimento de estratégias para captação, credenciamento de estabelecimentos comerciais. Desenvolvimento de ações de venda.

Cia Cervejaria BRAHMA

Supervisor de Vendas-Campo. - de Março/1984 a Novembro/1989

Atuação direta junto às revendas autorizadas, identificando e orientando as ações de vendas e distribuição para o segmento de varejo e eventos, desenvolvendo estratégias para captação e credenciamento de estabelecimentos comerciais. Desenvolvimento de ações de venda com reporte direto à administração central(Fábrica), em S.Paulo das atividades gerais das Revendas e do mercado.

Último salário e benefícios

Último salário

R\$ 10.000,00 atualmente

Benefícios

Refeição-R\$ livre / Assistência Médico Hospitalar Unimed / Assistência Odontológica - Odontoprev / Veículo da Empresa com cobertura total de gastos. 14º salário. PPR. Demais benefícios inerentes de uma empresa de porte.

Outros objetivos

Pretensão salarial

Faixa de R\$ 10.000,00 (Real).

Região de interesse

Preferência pela região de Campinas/São Paulo/BR, ou num raio de 150 km.

Aceita viajar pela empresa.

Aceita considerar propostas de outras regiões.

