

## ID-60347 Fabio Jorge

Palma de Mallorca



### Objetivo:

Oportunidad como comercial

### Resumo Profesional:

- Tengo más de **16 años de experiencia** comercial y venta.
- **Gran capacidad** de planificación y análisis.
- **Habilidad** con plantillas y CRMs.
- **Dominio completo** de informática, con énfasis en herramientas web y edición de imágenes.
- Acostumbrado a **trabajar bajo presión** y foco en los objetivos.

### Experiencia Profesional:

#### Europastry

Feb/2018 – Hoy

**Cargo:** Promotor Comercial

#### Atribuciones

- Comercialización de productos canal HORECA (panaderías, cafeterías, pastelerías y hoteles) de la zona asignada.
- Gestión de cuentas, elaboración de presupuesto y fidelización de clientes.
- Interactuar con televentas para cumplir con objetivo.

---

#### Philip Morris Spain

Jun/2017 – Ene/2018

**Cargo:** Brand Ambassador IQOS

#### Atribuciones

- El desafío es cambiar hábitos muy antiguos de fumadores convencionales para la nueva manera de fumar de Philip Morris. IQOS es un dispositivo electrónico desarrollado y direccionado para fumadores de Marlboro (o otras marcas). A través de visitas directas a conocidos fumadores, intentar persuadir a que prueben el dispositivo y disfruten de sus ventajas.

---

#### Grünenthal do Brasil

Mar/2016 – Abr/2017

**Cargo:** Visitador Médico

#### Atribuciones

- Visitador médico en la zona norte de Rio de Janeiro - Brasil. Con foco en las especialidades: Ortopedia, Reumatología, Neurología, Oncología y Ginecología. Un gran desafío pues este sector estaba muy bien trabajado, pero su posición en el ranking general era incomoda pues se encontraba al final de la cola. Al final de 6 meses de trabajo, el sector figuraba entre los 30 mejores del ranking.

---

#### Promo Tobacco

Jun/2015 – Ene/2016

**Cargo:** Comercial Ventas

#### Atribuciones

- Visita comercial a los estancieros de Mallorca, realizando ventas y resolucianando problemas con productos de giro muy bajo o lento. Aportaba ayuda con merchandising y azafatas en los estancos con más oportunidades de ventas o que veía un potencial de crecimiento.

---

#### Hospira Produtos Hospitalares Ltda.

Mar/2009 – Ene/2015

**Cargo:** Visitador Médico (KA)

#### Atribuciones

- Hospira me ha proporcionado un desarrollo personal y profisional como nunca antes en mi vida. Teníamos un gran equipo y nos ayudábamos de todas maneras. Las oportunidades de crecimiento profesional me permitiram crecer junto con la empresa y adquirir nuevos conocimientos. He sido su primer Key Account y su Primer KAM abriendo las puertas para otros grandes profesionales con que he tenido el placer de trabajar. Tenia bajo mi responsabilidad la más grande cadena de hospitales privados de Brasil, La RedeD'Or, que desde el principio, ha crecido 20% año tras año.
-

**Cristália Produtos Químicos Hospitalares Ltda.**

Oct/2008 – Mar/2009

**Cargo:** Visitador Médico

**Atribuciones:**

- Visitas médicas a los principales urologistas de la zona asignada para incrementar las ventas del principal producto de la empresa, Helleva.
- 

**Apsen Farmaceutica S.A.**

Jul/2004 – Oct/2008

**Cargo:** Visitador Médico

**Atribuciones:**

- Visitas médicas a los principales médicos de la zona asignada para incrementar las ventas del principal producto de la empresa. Control del inventario de las farmacias.
- 

**Bradesco Seguros S.A.**

Abr/1999 – May/2003

**Cargo:** Supervisor Comercial Seguros

**Atribuciones:**

- Comercial de seguros de hogar, vida, salud y coches. Responsable por la venta de pólizas de las agencias bancarias en la zona asignada.
- 

**Ictus Informatica Ltda.**

Feb/1997 – Mar/1999

**Cargo:** Técnico informático

**Atribuciones:**

- Soporte técnico informático, Montaje y mantenimiento de computadoras.
- 

**Formación:**

- MBA en gestión de personas - FGV
- Bachillerato en Marketing - UNESA

**Cursos Extras:**

- Windows, Word, Excel, Power Point, Access, programación HTML
- Entrenamiento de ventas al por menor – Grupo Bradesco Seguros
- Curso de Técnica de Ventas - Grupo Bradesco Seguros
- Curso de Oficina de Negociación - Grupo Bradesco Seguros
- Miller Heiman – Hospira Produtos Hospitalares
- Sales Force – Hospira Produtos Hospitalares

**Idiomas:**

- Inglés - Avanzado
- Español – Avanzado
- Portugués – Lengua Materna

**Informaciones Adicionales:**

- Experiencia en Windows y paquete Office
- Experiencia con ordenadores Mac OS X
- Internet – Configuración y desarrollo de WEB sites
- Salesforce.com
- Strategic and Conceptual Selling (Miller-Heiman)