

JOSÉ ARMANDO ALVARENGA SABINO DE OLIVEIRA



FORMAÇÃO ACADÊMICA:

Graduação – Faculdade Estácio de Sá - Administração de Empresas (1997 – 2001).

Pós-graduação (Completo) FGI – Faculdade de Gestão e Inovação -Administração de Empresas (2008 – 2009).

MBA em gestão e inteligência comercial - IPOG (conclusão 2020).

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:

Empresa: Tapajós Indústria e Comércio Ltda (com foco na industrialização e comercialização de grãos/café e atacadista em geral).

Cargo: gerente comercial (1990 - 2005).

Principais atividades desempenhadas: Atendimento comercial de clientes nas regiões do Baixo Amazonas (Oeste do Pará) e Estado do Amazonas/AM.

Implementação de filiais no estado do Pará (Santarém, Alenquer, Oriximiná, Óbidos, Monte Alegre, Prainha, Terra Santa, Itaituba) e Estado do Amazonas (Parintins, Manaus, Tefé, Coari, Tabatinga).

Estudo de projeção de vendas por região + Estruturação de equipe de vendas e áreas administrativas, treinamento e adequação dos colaboradores dos setores administrativo e comercial.

Contratação de marketing e propaganda; ação com promotoras em datas comemorativas com campanhas em supermercados e atacadistas da região.

Análise de vendas por regiões com desenvolvimento e mapeamento dos resultados comerciais junto a equipe dos gaps.

Apresentação de resultado junto a diretoria com foco em crescimento de Market share, margem de contribuição e volume por região.

Empresa: Unirios Rodofluvial e Logística Ltda.

Cargo: gerente de compras (2006 – 2010)

Principais atividades desempenhadas: Gestor/responsável pelo departamento de compras.

Executar processo de negociação. Aquisição de materiais. Realizar avaliação de fornecedores.

Emitir relatórios. Participar de reuniões. Apresentar resultados obtidos no processo do departamento.

Implantação de procedimentos dentro do departamento de suprimentos no sistema Totvs.

Responsável pelo setor de almoxarifado.

Cargo: gerente comercial (2011 – 2018)

Principais atividades desempenhadas: Gerenciar a captação de clientes, projetos de expansão na área de vendas, projeções e quadros comparativos para elaboração de relatórios gerenciais, análise de estratégias de vendas e negociação, viagens para acompanhamento de clientes.

Participar de reuniões com colaboradores.

Empresa: JALOMAQ Locação de Máquinas e Equipamentos Ltda.

Cargo: Diretor Geral (2019-2023).

Responsável pela gestão de pessoas e equipamentos com ênfase no atendimento de locação de máquinas pesadas para o setor da construção civil e prestação de serviços, em todo o Estado do Pará.

Fechamento de contratos públicos e privados.

Acompanhamento nas execuções do serviço proposto.

Planejamento nas atividades de prospecção de clientes.

Acompanhamento de resultados e tendências para projeção de receitas.

Prospecção de novos negócios no Estado do Pará.

Estudo de viabilidade para abertura de novos negócios, mostrando perspectiva de crescimento de curto e longo prazo.

Informações Complementares:

Carteira de habilitação B

Disponibilidade para viagens e mudança

Idioma - Inglês Básico

Conhecimento ferramentas office: Pacote Office, 2017

Noções do Sistema ISO 9001, 5S