CURRÍCULO

Paulo Costa da Silva

João Pessoa – PB | (83) 98667-7759 | paulo.costa825@gmail.com

Habilitação: AB | Naturalidade: Brasília (DF)

OBJETIVO PROFISSIONAL

Atuação nas áreas Comercial, Financeira e Tecnologia, contribuindo com minha experiência em vendas de produtos financeiros, relacionamento com clientes e suporte a gerentes, visando alcançar metas, ampliar a carteira de clientes e garantir a excelência no atendimento.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Bacharelado em Ciências da Computação – Universidade das Américas (Conclusão: 12/2020)
- Administração e Recursos Humanos – Universidade Norte do Paraná (Conclusão: 12/2015)

CERTIFICAÇÃO

CPA-20 – ANBIMA

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

ITAÚ UNIBANCO – 09/2024 e 2026 – Atual

Assessor Bancário – Central de Gerentes

* Assessor de Gerente em atendimento consultivo aos clientes, identificando necessidades e oferecendo soluções financeiras adequadas ao perfil de cada cliente.

* Suporte ao Gerente em Comercialização de produtos e serviços bancários, incluindo crédito consignado, empréstimos, seguros e demais soluções financeiras.

*Prospecção e captação de novos clientes, fortalecendo o relacionamento e

ampliando oportunidades de negócios.

*Gestão e acompanhamento da carteira de clientes, realizando atendimento personalizado e ações de fidelização.

*Negociação de propostas comerciais, elaboração e fechamento de contratos, garantindo conformidade com as políticas da instituição.

*Utilização de sistema CRM para registro de atendimentos, acompanhamento de oportunidades comerciais e gestão do funil de vendas.

*Acompanhamento de metas comerciais, contribuindo para o crescimento dos resultados da equipe e para a excelência no atendimento.

*Suporte nas rotinas administrativas e operacionais relacionadas aos processos comerciais.

BANCO DO BRASIL – 11/2023 – 09/2024

Consultor Comercial em Vendas – Setor Comercial

* Assessor de Gerente em atendimento consultivo aos clientes, identificando necessidades e oferecendo soluções financeiras adequadas ao perfil de cada cliente.

 * Suporte ao Gerente em Comercialização de produtos e serviços bancários, incluindo crédito consignado, empréstimos, seguros e demais soluções financeiras.

*Prospecção e captação de novos clientes, fortalecendo o relacionamento e ampliando oportunidades de negócios.

*Gestão e acompanhamento da carteira de clientes, realizando atendimento personalizado e ações de fidelização.

*Negociação de propostas comerciais, elaboração e fechamento de contratos, garantindo conformidade com as políticas da instituição.

*Utilização de sistema CRM para registro de atendimentos, acompanhamento de oportunidades comerciais e gestão do funil de vendas.

*Acompanhamento de metas comerciais, contribuindo para o crescimento dos resultados da equipe e para a excelência no atendimento.

PREMIER AMBIENTAL – LEGNET – 05/2022 – 06/2023

Consultor Comercial – Vendas

- Atuação em vendas consultivas B2B.
- Elaboração de propostas e acompanhamento de negociações.
- Desenvolvimento de relacionamento com clientes corporativos.
- Acompanhamento de indicadores de desempenho.

CURSOS E APRIMORAMENTOS

- CPA 20
- Administração de Recursos Humanos – 1 ano
- Técnicas de Vendas – 100h
- Logística Empresarial – 6 meses
- Gerenciamento de Projetos – 100h
- Departamento Pessoal – 100h
- ISO 9001 – 20h
- Analista Cloud AWS – 1 ano
- Linguagem de Programação PHP

HABILIDADES NA ÁREA BANCÁRIA

- Atendimento consultivo e relacionamento com clientes.
- Vendas de produtos financeiros e títulos de capitalização.
- Suporte a gerentes e gestão de carteira de clientes.
- Foco em metas, resultados e excelência no atendimento.
- Negociação, comunicação e empatia no contato com o público.
- Domínio de ferramentas bancárias, pacote Office e sistemas CRM.
- Organização, responsabilidade e trabalho em equipe.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Habilitação AB – Veículo próprio