|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|

|  |
| --- |
| [Clique aqui e digite o endereço] [Coloque o telefone, fax e email aqui] |

 |  |

 |  |

[SEU NOME]

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivo |  |
| Experiência | 1990–1994 Sapataria Bom Pé Campinas - SPGerente geral de vendas* Aumentou as vendas de R$50.000,00 para R$100.000,00.
* Dobrou as vendas por representante de R$5.000,00 para R$10.000,00.
* Sugeriu novos produtos que aumentaram os lucros em 23%.
 |
|  | 1985–1990 Grupo Bardel Campinas - SPRepresentante regional de vendas* Aumentou as vendas regionais de R$25.000,00 para R$100.000,00.
* Gerenciou 250 representantes de vendas em 6 estados do Norte/Nordeste.
* Implementou curso de treinamento para novos funcionários — aumento da lucratividade.
 |
|  | 1980–1984 Vinhal Dantas Campinas - SPRepresentante de vendas sênior* Expandiu a equipe de vendas de 50 para 100 representantes.
* Triplicou a cota de lucros de cada sócio.
* Expandiu as vendas para ampliar o mercado.
 |
|  | 1975–1980 Iluminações, Ltda. Campinas - SPRepresentante de vendas* Expandiu as vendas em 400%.
* Recebeu o prêmio de melhor representante de vendas durante quatro anos consecutivos.
* Desenvolveu o curso de treinamento Excelência em Vendas.
 |
| Formação | 1971–1975 Universidade de Campinas Campinas - SP* Bacharelado em Administração de Empresas e Ciência da Computação.
* Graduada com *summa cum laude*.
 |
| Interesses | Conselho de Diretores de Campinas, corrida, jardinagem, tapeçaria, computador. |
| Dicas | Selecione o texto que deseja substituir e digite o currículo. |