|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DADOS PESSOAIS** | | | | | | |
| **NOME:** Gabriel Henrique Bittencourt de Oliveira | | | | **D. NASC:** 20/10/1992 | **IDADE: 30**a |  |
| **ESTADO CIVIL:** Casado | **CIDADE/U**F: Dourados MS | | | | |
| **TELEFONE:** (43) 9 9973-1133 / (43) 3472-2310 | | | **E-MAIL:** Gabriel\_hbo@hotmail.com | | |
| **PROFISSÃO:** Engenheiro Agrônomo | | **CREA:** PR168551/D | | | |

|  |
| --- |
| **FORMAÇÃO E CAPACITAÇÃO** |
| **ESPECIALIZAÇÃO:**   * **Pós-graduação** (2021 - 2022):Gestão empresarial e inovação. PUCPR- Pontifícia Universidade Católica do Paraná.   **GRADUAÇÃO:**   * **Agronomia** (2013 – 2017)**:** UNOPAR – Universidade Norte do Paraná, Londrina/PR.   **ESTÁGIO:**   * **Agroeste/ Monsanto** (*junho a dezembro 2017*): Foco sementes de soja e milho. Assistência a canais de distribuições, montagem de campos demonstrativos, assistência técnica.   **CONGRESSO:**   * **1º congresso paranaense de VENDAS** (*2017*). A magia do mundo dos negócios. |

|  |
| --- |
| **EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL** |
| * ***03/10/2022 – até o momento:***   ***RTV Syngenta Digital:***  Responsável pela gestão da conta de dois canais de grande importância**.**Identificar formas eficientes de acesso ao mercado; identificar potenciais produtores que estejam aptos e interessados em adotar ferramentas da Syngenta Digital; elaborar um plano de adoção de tecnologia assertivo para que os produtores tenham sucesso utilizando as ferramentas da Syngenta Digital; implementar o plano de adoção de tecnologia e acompanhar os resultados para garantir sucesso na utilização; viabilizar a renovação das licenças de uso ao final do período de utilização. Explorar junto a canais de distribuição as melhores ofertas para nossos produtos e serviços. Propor novos projetos de prospecção de clientes.   * ***19/11/2020 – 30/09/2022:***   ***AGRONÔMO GERADOR DE DEMANDA COOPERADO UNICAMPO A SERVIÇO BAYER:***  Sediado em Maringá PR, ATENDENDO A Cooperativa Cocamar, região 01 e 02, totalizando 32 entrepostos. A) Auxilio ao Key account no gerenciamento de vendas consultivas visando aumento de Market share; b) visando levar inovação de produtos e serviços ao consumidor final; c) planejamento e condução de campos de geração de demanda; d) eventos de marketing; e) prospectando e executando novos clientes para a plataforma FieldView.   * ***04/08/2020 – 13/11/2020:***   ***CONSULTOR TECNICO DE VENDAS AGRO100:*** Sediado em Cornélio Procópio PR, a) Gestão de carteira de grandes clientes; b) Acompanhamento CRM; c) busca de novos clientes oportunidades; d) Assistência técnica nas culturas de soja, milho e trigo; e) vendas consultivas de insumos; f) eventos de marketing, geração de demanda.   * ***01/10/2019 – 07/07/2020:***   **ENGENHEIRO AGRÔNOMO INTEGRADA COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL:** Atuando na regional de Cornélio Procópio/PR. a) Gestão da carteira de clientes; b) acompanhamento CRM; c) vendas de insumos; d) recebimento de grãos; e) assistência técnica nas culturas de soja, milho e trigo; f) elaboração de projetos de custeio e investimentos.   * ***12/11/2018 – 30/09/2019***:   **PROMOTOR DE CAMPO COOPERADO UNICAMPO A SERVIÇO DEKALB/BAYER:** Sediado em Cornélio Procópio/PR, atendia todo o norte pioneiro do Paraná e 14 entrepostos da cooperativa Integrada promovendo a marca de milho Bayer: Dekalb. a) Auxílio ao RTV no gerenciamento de vendas; b) planejamento estratégico focado em cliente final e cooperativa; c) Execução e condução de lado a lado, dias de campo, treinamento técnico junto aos agrônomos do canal e eventos de Marketing; d) venda de sementes Dekalb, pós-venda e assistência técnica; e) Pioneiro na implementação da plataforma FieldView da região, realizando vendas, geração de demanda e assistência técnica.   * ***01/08/2018 – 06/11/2018***   **REPRESENTANTE TECNICO DE VENDAS: INNOVA AGROTECNOLOGIA**. Atendi a região de Cascavel/PR com os produtos INNOVA – Fertilizantes Foliares, focando na venda direta em agricultores da carteira e na prospecção de novos parceiros de distribuição.   * **12/04/2018 a 29/06/2018**   **ASSISTENTE TECNICO DE VENDAS GIRO AGRO LAR:** Sediado em San Alberto/Paraguai. a) assistência ao canal de distribuição; b) suporte a consultores da empresa; c) pós-venda; d) trabalhos de desenvolvimento de mercado. |

*Gabriel Henrique Bittencourt de Oliveira*