|  |
| --- |
| **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*