

RAFAEL COSTA

Executivo de Contas Pleno | Vendas Consultivas | Clientes B2B

 Curitiba, PR |  rafael.costa@email.com |  linkedin.com/in/rafaelcosta

RESUMO PROFISSIONAL

Executivo de Contas com mais de 4 anos de experiência em vendas consultivas e relacionamento com grandes contas. Foco em resultados, com histórico de aumento de carteira e fidelização de clientes. Conhecimento em CRM, técnicas de negociação e gestão de funil de vendas.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Executivo de Contas Pleno

ProSales Tecnologia – Curitiba, PR | *jun/2021 – atual*

- Gestão de 60+ contas B2B no setor de tecnologia.
- Aumento de 32% na receita anual com estratégias de upsell e cross-sell.
- Elaboração de propostas personalizadas com base em diagnóstico consultivo.

Analista Comercial

Grupo MultiVendas – Curitiba, PR | *fev/2019 – mai/2021*

- Apoio ao time de vendas em negociações com empresas do setor industrial.
- Implantação de novo sistema CRM, com treinamento de 20 colaboradores.
- Criação de relatórios semanais com indicadores para diretoria comercial.

Estagiário de Pré-vendas (SDR)

Conecta Serviços – Curitiba, PR | *jul/2017 – jan/2019*

- Qualificação de leads e agendamento de reuniões para executivos.
- Criação de scripts de abordagem com base em personas.

CONQUISTAS CHAVE

-  +32% de crescimento na receita em 1 ano
 -  Implantação de CRM com redução de 25% no ciclo de vendas
 -  92% de taxa de renovação de contratos anuais
-

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Bacharel em Administração

Universidade Positivo – Curitiba, PR | 2015 – 2019

CURSOS COMPLEMENTARES

- Técnicas de Vendas Consultivas – RD University, 2022
 - CRM na Prática – G4 Educação, 2023
-

HABILIDADES TÉCNICAS

-  CRM | Excel Avançado | Gestão de Funil | Negociação
 -  Comunicação | Escuta ativa | Visão Estratégica
-

IDIOMAS

-  Português – Nativo
 -  Inglês – Intermediário
-

PAIXÕES E INTERESSES

-  Estratégias de Vendas |  Ciclismo |  Leitura de negócios