

Oziel Batista do Vale

Endereço: Rua Adhayl Alves de Oliveira, Qd 08 Lt 10, Residencial Shangrilá, Anápolis – Goiás

Telefone: (62) 99206-6306 | **E-mail:** zoelvale@gmail.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/oziel-batista-do-vale>

Data de Nascimento: 19/11/1979

Objetivo

Gerente Comercial com 10 anos de experiência em vendas, gestão de equipes e desenvolvimento de estratégias comerciais. Busco novos desafios para aplicar minha expertise em ampliar a participação no mercado, aumentar as vendas e melhorar o relacionamento com clientes.

Resumo de Qualificações

- Liderança e gerenciamento de equipes comerciais, com foco em resultados e desenvolvimento de talentos.
 - Expertise em elaboração e execução de estratégias comerciais para impulsionar as vendas e alcançar metas.
 - Habilidade em negociação com clientes de diferentes portes e segmentos.
 - Análise de indicadores de performance (KPIs) e otimização de processos comerciais.
 - Experiência no planejamento e execução de campanhas de marketing e vendas.
 - Excelente comunicação, tanto interna (com a equipe) quanto externa (com clientes e parceiros).
-

Experiência Profissional

Gerente Comercial

A Sementeira– Anápolis, Goiás]

06/2024 – Atual

- Liderar e treinar a equipe comercial, garantindo o cumprimento de metas de vendas mensais e anuais.
- Desenvolver e implementar estratégias para aumentar a base de clientes e fidelizar os já existentes.
- Analisar relatórios de vendas e métricas de desempenho, identificando oportunidades de melhorias.
- Realizar negociações com grandes clientes e fornecedores, assegurando a melhor relação custo-benefício.

- Coordenar ações de marketing e campanhas promocionais para impulsionar o volume de vendas.
- Monitorar a concorrência e o mercado para adaptar as estratégias e manter a competitividade.

Gerente Comercial

Grupo Nasa – Anápolis, Goiás

07/2023 – 06/2024

- Acompanhar a performance da equipe comercial, fornecendo feedbacks e ajustes nas estratégias.
- Coordenar ações de marketing e campanhas promocionais para impulsionar o volume de vendas.
- Monitorar a concorrência e o mercado para adaptar as estratégias e manter a competitividade.
- Organizar treinamentos de vendas e técnicas de negociação para a equipe.
- Estabelecer e monitorar metas de vendas, garantindo o alinhamento com os objetivos da empresa.
- Gerenciar o ciclo completo de vendas, desde a prospecção até o fechamento de contratos.

Supervisor Comercial

Vetbr Saúde Animal – Goiânia, Goiás

02/2021 – 07/2023

- Acompanhar a performance da equipe comercial, fornecendo feedbacks e ajustes nas estratégias
- Organizar treinamentos de vendas e técnicas de negociação para a equipe.
- Estabelecer e monitorar metas de vendas, garantindo o alinhamento com os objetivos da empresa.
- Gerenciar o ciclo completo de vendas, desde a prospecção até o fechamento de contratos.

Formação Acadêmica

MBA em Gestão estratégica do Agronegócio

Faculdade FGI – 2025 Cursando

Bacharelado em Teologia

Ceteo – 2005

Cursos e Certificações

- **Coaching** – [Instituto Destiny] – 2018

- **Negociação Estratégica** – Fundação Santa Luzia – 2008
 - **Marketing Digital para Vendas** – Grupo Nasa – 2024
-

Habilidades Técnicas

- Software de CRM (Salesforce, etc.)
 - Excel Intermediário para análise de dados
 - Estratégias de vendas e negociação
 - Planejamento e execução de estratégias comerciais
-

Idiomas

- **Inglês:** Básico
 - **Espanhol:** Básico
-