

## 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
-