

Paulo Antonio Rezende Rosa

34 anos

Solteiro

Uberlândia - Minas Gerais - Brasil

pauloantonio_rezende@hotmail.com

(34) 9 8807-0603

CNH: AB

Formação

Bacharelado em Engenharia Civil, Esamc Uberlândia – (dezembro de 2021) - Concluído

Tecnólogo em Marketing, UNIESSA. (julho de 2014) - Concluído

Cursos Complementares

Autocad, Projete, (agosto de 2019) - Concluído

Revit, Projete, (julho de 2019) - Concluído

Inglês Avançado, Influx English School - 2019 – Concluído

Excel Avançado, SIEL. (maio de 2014) - Concluído

Histórico profissional

Rummo Empreendimentos – Supervisor de Obras II, desde março/2025

Controlar o plano produtivo da obra, supervisão das execuções dos serviços, orçamentos com empreiteiros e contratação de prestadores de serviços. Coordenação das equipes para direcionamento dos serviços, acompanhamento do cronograma físico, medições de empreiteiros, leitura de projetos.

Rummo Empreendimentos – Supervisor de Planejamento e Orçamento II, desde maio/2024

Gestão do planejamento das obras, elaboração e acompanhamento do cronograma físico-financeiro, elaboração de relatórios e previsões de fluxo de

caixa, levantamentos de materiais nas obras, solicitação de compras de insumos, programação das atividades executadas no mês junto a equipe de engenharia, reuniões diárias para alinhamento das metas de receita, solicitação e acompanhamento das vistorias Caixa, realização de orçamento de novas Obras, fechamento de contratos com fornecedores e prestadores de serviço.

Wcc Empreendimentos - Auxiliar de engenharia, de julho/2023 a maio/2024

Acompanhamento de obra, verificação de serviços executados seguindo projeto e normas, medição de empreiteiros e fechamento de funcionários, diário de obra, atualização e acompanhamento do cronograma da Obra, supervisão em obras conjuntas, assistência técnica. Orçamentos, levantamentos de quantitativos de materiais para obra, controle de materiais e estoque, solicitação de compra de materiais.

AP Ponto Construtora - Auxiliar de engenharia, de janeiro/2023 a julho/2023

Responsável por toda parte de assistência técnica em Uberlândia, realização de vistorias de reparo, identificação de patologias e defeitos construtivos. Coordenar equipe de manutenção de reparo, controle de qualidade, controle de estoque e compra de materiais para os serviços executados, medição de empreiteiros.

Durín Industria de plástico – Vendedor Externo Jr., de maio/2022 a janeiro/2023

Efetuar vendas em carteira de clientes de médio porte do setor de material de construção civil na região do Triângulo Mineiro, reativar clientes inativos através de visitas.

Acompanhar e abrir novos pontos de vendas, buscando novos clientes e visitando-os, gerir carteira de clientes, programar visitas e rotas da semana.

Realizar o pós venda, apresentar lançamentos e diferenciais dos produtos aos clientes e funcionários das lojas parceiras, realizar ações nos clientes para fortalecer relacionamento.

Supermix Concreto S/A – Consultor Técnico e Vendas, de abril/2021 a fevereiro/2022

Identificar e desenvolver oportunidades de negócio de serviço de concretagem, prospectar clientes, elaborar propostas comerciais, efetuar fechamento de contratos e pedidos, realizar atividades de cadastro e registros de clientes e contratos, acompanhar os serviços e

assessorar os clientes, assistência técnica e pós-vendas com monitoramento da satisfação de clientes.

Britvic/Ebba - Vendedor Júnior, de março/2017 a abril/2021

Atendimento a Clientes de grande porte de toda a região do Triângulo Mineiro, realizar venda pessoal verificando oportunidades e buscando aumento de vendas, execução de material de merchandising, precificação correta e melhorar visibilidade no ponto de vendas dos produtos, realizar negociação de produtos para encartes ou pontos extras na loja, manter relação próxima com os clientes buscando melhorar a aumentar a credibilidade e confiança na empresa.

Ambev – Vendedor, de janeiro/2011 a março/2017

Realizar visitas aos pontos de vendas, negociar produtos, realizar vendas, negociar preços, acompanhamento de pedidos reportar acompanhamento de metas e volumes de vendas, realizar merchandising, solucionar possíveis demandas, repassar ao supervisor e gerente de vendas, ter boa argumentação no ato da venda para vender os produtos e bater metas individuais e coletivas.