

# FERNANDO ZAMBONE CARDOSO DA SILVA

Coroados/SP | (18) 99716-3274 | [ferzambone1984@gmail.com](mailto:ferzambone1984@gmail.com)

Gestor comercial dinâmico e orientado para resultados, com vasta experiência em desenvolvimento de negócios, estratégias de vendas e inteligência de mercado. Especialista em liderança de equipes de alta performance, conduzindo projetos estratégicos com foco em crescimento sustentável, fidelização de clientes e otimização de processos. Habilidade em negociação estratégica, análise de mercado e gestão de indicadores de desempenho, garantindo tomada de decisões assertiva e impacto positivo nos resultados. Comunicação eficaz, visão analítica e pensamento inovador são diferenciais que impulsionam seu sucesso na expansão de mercado e fortalecimento da marca.

## FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Bacharelado em Administração de Empresas – Unitoledo Araçatuba (2009)

## CURSOS & CERTIFICAÇÕES

- Oratória – Vox2you (2024)
- Atendimento ao Cliente – Sebrae (2022)

## FERRAMENTAS & TECNOLOGIAS

- Forsoft
- Compusoft
- Agendor
- CRM Exactsales
- Excell Avançado

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

*SOLIS SOLAR - Coordenador Comercial / 09/2021 – 03/2025*

- Liderança e gestão de equipes comerciais (analistas, pré-vendas e representantes), garantindo a execução de estratégias para expansão de mercado e crescimento das vendas.
- Desenvolvimento e implementação de planos de ação estratégicos, monitorando indicadores de desempenho e elaborando relatórios gerenciais para suporte à tomada de decisão.
- Condução de negociações comerciais, alinhadas ao planejamento orçamentário, definindo condições estratégicas para maximização de resultados.
- Organização de treinamentos internos e para representantes comerciais, impulsionando a capacitação e performance da equipe.
- Participação ativa em feiras e eventos do setor, fortalecendo o networking e ampliando a visibilidade da marca.

*KLIN CALÇADOS INFANTIS - Account / 02/2020 – 11/2020*

- Gerenciamento do relacionamento com clientes e representantes, promovendo alinhamento estratégico e fidelização para otimização dos resultados.
- Elaboração de relatórios de desempenho e análise de dados para embasar a definição de estratégias comerciais.
- Condução de negociações comerciais, garantindo alinhamento às metas de vendas e otimização das margens.
- Desenvolvimento de propostas estratégicas para otimização de processos e fortalecimento das parcerias comerciais.

*COLORMAQ - Analista de Vendas Sênior / 05/2010 – 04/2018*

- Suporte aos representantes e clientes em todas as etapas do processo comercial, garantindo eficiência operacional.
- Desenvolvimento de estratégias de precificação, considerando análise de mercado e objetivos organizacionais.
- Representação da empresa em feiras e eventos, impulsionando a visibilidade da marca e fortalecendo o posicionamento estratégico.
- Monitoramento de indicadores de desempenho e condução de campanhas de vendas alinhadas aos objetivos da empresa.
- Elaboração de relatórios analíticos, apoiando decisões gerenciais e otimização de metas.