

# TÚLIO JOSÉ LEITE MOURA JUNIOR

## RESUMO PROFISSIONAL:

EXPERIÊNCIA DE GERÊNCIA E DIREÇÃO, NA ÁREA COMERCIAL DE VENDAS E PÓS VENDAS. COM HISTÓRICO DE ANÁLISE, ELABORAÇÃO E GERENCIAMENTO DE PESSOAS, CONTRATOS, SERVIÇOS, MANUTENÇÃO DE MÁQUINAS PESADAS, CAMINHÕES E VEÍCULOS DE PEQUENO PORTE. PROPRIEDADE EM NEGOCIAÇÃO COM FORNECEDORES, PARCEIROS E CLIENTES.

## HISTÓRICO PROFISSIONAL:

**02/2017 ATÉ 12/2020 - PREFEITURA MUNICIPAL DE GRAVATÁ.**

**\*DIRETOR DE FROTA, DIRETOR DE MANUTENÇÃO E COMPRADOR DE PEÇAS DE VEICULOS PESADOS, MÁQUINAS E VEICULOS LEVES.**

- Análise das compras de peças, fiscalização dos serviços prestados, realização de cotação, negociação com fornecedores, emissão de pedidos e acompanhamento de todos os serviços para cumprimento de todas as condições negociadas.

**04/2014 ATÉ 01/2017 - AGRESTE ASSISTENCIA E SERVIÇOS LTDA ME.**

**\*GERENTE ADMINISTRATIVO / VENDAS.**

- Dirigiu o alinhamento dos departamentos às estratégias para criar vendas fortes.
- Cultivou fortes relacionamentos com proprietários de franquias para atingir fortes vendas.
- Implementou melhorias de processo para aumentar a lealdade e a satisfação dos clientes.

**02/2012 ATÉ 11/2013 - GRAVATÁ MOTO SHOP (CONCESSIONÁRIA YAMAHA)**

**\*GERENTE DE VENDAS.**

- Responsável pela gestão da equipe, capacitação e motivação, com a missão em guiar a equipe em cumprir as metas, organização, direção e controle da área comercial.
- Desenvolveu processos de melhoria na venda e do pós-vendas.

## **ANO-2006 ATÉ 30/05/2012 - TJ AUTOMÓVEIS E LOCAÇÕES AUTOS.**

### **\*DIRETOR - PROPRIETÁRIO**

- Liderou todas as operações envolvidas na execução da empresa, incluindo marketing, TI, RH/treinamento, desenvolvimento/construção, propriedade e Demonstrativo de Resultados de vendas e pós-vendas.

## **10/2004 ATÉ 12/2005 - NEVES PIMENTEL CORRETORA DE VEICULOS**

### **\*GERENTE DE VENDAS / COMPRADOR DE AUTOS.**

- Supervisionou operações dos locais regionais de franquia da empresa.
- Avaliou a rentabilidade dos processos existentes da empresa para determinar a estrutura organizacional ideal para obter o máximo crescimento dos rendimentos.
- Desenvolveu processos de melhoria no processo de compras, venda e do pós-vendas.
- Aperfeiçoou o relacionamento Cliente/Fornecedor.

## **02/05/2001 ATÉ 22/11/2002. AUTOLINE HONDA AUTOMOVEIS E RECIFE HONDA AUTOS**

### **\*GERENTE DE VENDAS**

- Implementou melhorias de processo para aumentar a lealdade e a satisfação dos clientes.
- Desenvolveu processos de melhoria na venda e do pós-vendas.
- Responsável pelo processo de compras e vendas.

## **FORMAÇÃO ACADÊMICA:**

BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

## **COMPETÊNCIAS:**

- LIDERANÇA DA EQUIPE EXECUTIVA;
- ESPECIALIDADE NO GERENCIAMENTO DE DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO;
- RELACIONAMENTO CLIENTE/FORNECEDOR;
- DESENVOLVIMENTO DE LINHA DE PRODUTO/MARKETING;
- DESENVOLVIMENTO DE POLÍTICA DE TREINAMENTO/EQUIPE;
- MELHORIA DO PROCESSO DE VENDAS;

## **CURSOS DESENVOLVIDOS:**

CURSO: TRABALHO EM EQUIPE, GERENCIAMENTO DA ROTINA.

CURSOS: VENDAS, PÓS VENDAS; VENDAS ESTRATÉGICAS.

## **REFERÊNCIAS PROFISSIONAIS:**

- ANTÔNIO RIBEIRO - (81) 99174.5413