Tiago Caldeira Costa

E-mail: tiagocaldeiract@hotmail.com
Contato: (21) 997836600 (WhatsApp)
Endereço: Rua São João, 17 São Miguel
Cidade: Bom Jardim/ RJ **Cep:** 28660-000
Idade: 42 anos ▪ **Estado Civil:** Casado
Carteira de Habilitação: Categoria B

OBJETIVO

Atuar na área comercial vendedor externo, visando autoconhecimento, crescimento pessoal e profissional, com objetivo nas metas que impulsione o desenvolvimento e as realizações referentes à empresa, desde a prospecção ao pós-vendas proporcionando uma nova experiência aos clientes.

Formação:

- Ensino Médio – Técnico em Contabilidade (Colégio Estadual Conde de Nova Friburgo)
- Curso Técnico de Segurança no Trabalho (Senai Barreto -Niterói)
- Ensino Superior: Administração - Cursando 2º período Cederj Polo Cantagalo

Informática:

- Sistema Operacional Windows, Word, Excel, Power Point, e Internet. Microsoft Office (2010, 2016)

Experiência profissional:

- **Empresa:** Joarcy de Souza Queiroz ME
- **Período:** 01/05/1999 a 31/10/2008
- **Cargo:** Balconista, Atendente Comercial e Auxiliar de almoxarifado

- **Empresa:** Viação Pendotiba S.A.
- **Período:** 21/05/2012 a 13/02/2014
- **Cargo:** Técnico em Segurança do Trabalho

- **Empresa:** Expresso Garcia Ltda
- **Período:** 06/03/2014 a 22/01/2018
- **Cargo:** Técnico em Segurança do Trabalho

Principais Atividades: Elaboração de CIPA, elaboração e renovação de PPRA e PGR, treinamento de segurança, DDS (diálogo diário de segurança), inspeção de segurança nos setores de manutenção, gerenciamento na compra de EPI, distribuição, controle e treinamento de EPI, treinamento de combate a incêndio, controle de extintores e hidrantes, gerenciamento de resíduos (contaminantes e lixo extraordinário) análise de acidente, entre outras atividades da função.

- **Empresa:** Tecnomotor Distribuidora S.A (Diagnóstico automotivo diesel pesado e veículos leves)
- **Período:** 03/08/18 a 20/07/2020
- **Cargo:** Preposto de Representante Comercial

Principais Atividades: Visita a clientes (Rota: Niterói à Itaperuna) Atendimento a clientes via telefone, e-mail e WhatsApp, Contato ao cliente por Leads, Disponibilidade em sanar as dúvidas de clientes e futuros compradores. Vendas B2B e B2C, Pedido online, Instalação de equipamento junto ao cliente, Suporte no pós-vendas, Acompanhamento e organização de palestras e cursos de capacitação fornecidos pela empresa aos clientes.