

SIDNEY POLIDO

Vitória – Espírito Santo | (27) 99903-4720 • neypolido@hotmail.com • [in/sidneypolido](https://www.linkedin.com/in/sidneypolido)

Resumo Profissional

Profissional de vendas B2B/B2C com atuação nos segmentos de lubrificantes, pneus e produtos relacionados. Ampla carteira de clientes com relacionamento sólido junto a distribuidores, oficinas, frotistas, postos, concessionárias e afins em todo Espírito Santo. Histórico consistente de superação de metas e destaque nacional em vendas. Experiência robusta em gestão de equipes, sell-in e sell-out, desenvolvimento de negócios estratégicos e liderança operacional de lojas matriz. Disponível para atuar em regime CLT ou PJ, em posições operacionais ou de liderança comercial.

Experiência Profissional

Dellas Comércio e Transporte – Representante Comercial B2B

Agosto de 2024 – Abril de 2025 | Espírito Santo, Brasil

- Representação e desenvolvimento comercial de lubrificantes Lubrax .
- Prospecção de novos clientes e manutenção de relacionamentos estratégicos.

Sanch Distribuidora – Representante Comercial B2B

Setembro de 2023 – Julho de 2024 | Grande Vitória, ES

- Representação independente de lubrificantes automotivos e industriais Valvoline.
- Gestão direta da carteira de clientes, com foco em relacionamento e rentabilidade.

Rodolub – Representante Comercial B2B

Abril de 2013 – Fevereiro de 2023 | Espírito Santo, Brasil

- Gestão comercial e expansão de clientes B2B em todos os municípios do estado.
- Portfólio: lubrificantes automotivos Mobil, pneus e produtos afins.
- Reconhecimento entre os melhores vendedores de óleos Mobil do ranking nacional por diversos anos.

Farmácia Floresta – Gerente de Loja (Matriz)

Junho de 2001 – Dezembro de 2009 | Vitória, ES

- Gestão administrativa e comercial da unidade principal, liderando equipe multidisciplinar.

- Definição de metas e acompanhamento de indicadores de performance (vendas, margem, estoque e atendimento).
- Planejamento de campanhas comerciais, gestão de compras e relacionamento com fornecedores.

Rede Farmácia Alquimia – Gerente de Loja (Matriz)

Dezembro de 1995 – Maio de 2001 | Vitória, ES

- Gestão integral das operações da unidade: estoque, equipe, atendimento e fornecedores.
- Treinamento de colaboradores e cumprimento de metas de vendas.
- Fortalecimento da marca e fidelização de clientes na região.

Educação

Bacharelado em Marketing – Unopar (Conclusão: 2020)

Habilidades Técnicas

- CRM: Salesforce; Involves; Blink Mobile
- Excel intermediário
- Sell-in e Sell-out
- Prospecção e fechamento de negócios B2B & B2C
- Gestão de equipes e liderança operacional
- Relacionamento com clientes corporativos
- Disponibilidade para viagens; CNH B e veículo próprio

Premiações & Certificações

Premiações:

- 1º semestre 2014 – 1º lugar no Programa Acelera (melhor vendedor do Brasil em lubrificantes Mobil linhas leves)
- 1º semestre 2015 – 1º lugar no Programa Acelera (melhor vendedor do Brasil em lubrificantes Mobil linhas leves)
- 2º semestre 2015 – 3º lugar no Programa Acelera (melhor vendedor do Brasil em lubrificantes Mobil linhas leves)
- 2015–2019 – Top 5 vendedores regionais (ES & RJ) no Programa Varejo – lubrificantes duas rodas

Certificações:

- Fundamentos da Lubrificação – 4h
- Linha de Produtos Mobil – 4h
- Graxas – 4h
- Lubrificantes Sintéticos e Lubrificação Automotiva – 4h