



Bernardo Henriques de Castro

Brasileiro, 40 anos, casado.

Endereço: João Cabral Melo Neto, 81 – AP 206 / BL 03

Bairro: Jockey – Campos Dos Goytacazes / CEP: 28020-822

Contato: (22) 99754-5440 / bernardohenriquescastro@gmail.com

Carteira Nacional De Habilitação: AB

Escolaridade

- ▶ MBA em Gestão Comercial e Inteligência de Mercado – Universidade Uniasselvi – Conclusão 2023.
- ▶ Graduado – Administração de Empresas - Universidade Cândido Mendes – Conclusão 2022.

Cursos de Especialização

- ▶ Liderança: Como Desenvolver Times De Alta Performance – SEBRAE
- ▶ Gestão De Pessoas – SEBRAE
- ▶ Curso Anexa (Perfil médico) – Pfizer – SP
- ▶ Curso CFSA (Técnicas de vendas) – Pfizer – SP
- ▶ Treinamento - Os Seis Passos Para Venda - Trabalho Em Equipe – Zambon - SP.
- ▶ Técnicas De Propaganda Médica – Cifarma -RJ
- ▶ Participação Na Convenção Internacional De Vendas (Pfizer) -Orlando – USA
- ▶ Certificado Prêmio Profissional Padrão Ouro Em Vendas - Pfizer

Experiência Profissional

Com aproximadamente dezoito anos atuando no mercado comercial, tendo uma vasta experiência em vendas no varejo. Neste período, tive a oportunidade de atuar por treze anos na indústria farmacêutica, promovendo produtos para diversas especialidades. A área geográfica de atuação compreendia os estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo.

Atuação no mercado Food Delivery compreendia os estados do Rio de Janeiro, São Paulo, Espírito Santo e Minas Gerais. Atuação no mercado de soluções Ambientais e Sustentável nos estados do Rio De Janeiro e Espírito Santo.

Empresa: Nutrimed – Nutrição Parenteral e Enteral. – Representante Comercial.

Principais Atividades: Representação no segmento de nutrição enteral e parenteral, visitas a nutrólogos, oncologistas, intensivistas, neonatologistas, nutricionistas e farmacêuticos no canal privado e público.

Período: 01-10-2022 até 10-08-2024.

- ▶ **Empresa: Eko Ambiental Soluções. – Cargo: Gerente Comercial (Temporário)**

Principais Atividades: Planejamento estratégico do negócio, acompanhamento em visitas aos pequenos e grandes clientes, relacionamento com os clientes durante o processo de venda e pós venda, gestão do representante, estudo do mercado, pesquisa de preços, análise financeira, estabelecimento de metas, seleção e recrutamento.

Período: 05-04-2022 até 08-08-2022.

- ▶ **Empresa: Allis Soluções Ltda / Operação 99 Food. – Cargo: Gerente Comercial.**

Principais Atividades: Gerenciamento de equipe, acompanhamento de negócios e metas, estratégia de venda e resultado, gerenciamento de CRM de vendas, palestras e treinamento de equipe, recrutamento e seleção de novos talentos.

Período: 14-01-2021 até 18-11-2021.

- ▶ **Empresa: Servioeste Soluções Ambientais S/A** – Cargo: Representante Comercial.
Principais Atividades: Apresentava a empresa e serviços que ela prestava, com fechamento de contrato e acompanhamento do pós venda.
Período: 11-02-2019 até 05-05-2020
- ▶ **Empresa: EMS S/A** – Cargo: Representante Comercial.
Principais Atividades: Propagava os produtos da linha sistema nervoso central do laboratório para a classe médica e comercial, palestras, e trabalho no PDV.
Período: 10-06-2013 até 22-07-2015
- ▶ **Empresa: Laboratórios Pfizer Ltda.** – Cargo: Representante Comercial.
Principais Atividades: Propagava os produtos do laboratório para a classe médica de ortopedistas, reumatologistas, cardiologistas, endocrinologistas, psiquiatras, neurologistas e geriatras. Promovendo palestras, e trabalho no PDV.
Período: 19-07-2010 à 01-04-2013
- ▶ **Empresa: Zambon Laboratórios Farmacêuticos Ltda** – Cargo: Representante de Marketing e Vendas.
Principais Atividades: Propagava os produtos do laboratório para a classe médica de pneumologistas, otorrinolaringologistas, pediatras reumatologistas, ortopedistas e comercial. Promovendo palestras, e trabalho no PDV.
Período: 15-01-2007 à 15-07-2010
- ▶ **Empresa: Laboratório Científica Farmacêutica – Cifarma** – Cargo: Propagandista Estagiário.
Principais Atividades: Propagava os produtos do laboratório para a classe médica de reumatologistas, ortopedistas, ginecologistas, pediatras e comercial.
Período: 01-11-2005 à 31-11-2006

COMPETÊNCIAS DESENVOLVIDAS

- Gestão: comprometimento, autonomia, organização, planejamento, adaptabilidade, flexibilidade, criatividade e proatividade.

- Vivência em realizar visitas comerciais e visitas técnicas nos clientes, visando relacionamento consistente e frequência dos negócios. Prospecção de novos negócios, realização da gestão de orçamento.