

ITALO JEAN DE FRANÇA BARBOSA

Rua Dona Emilia, n° 42 – Inhaúma
Rio de Janeiro – RJ
Tel: 21 97414-0140 (celular)
Solteiro/ Brasileiro
E-mail: italojean2010@hotmail.com

FORMAÇÃO ACADÊMICA:

Ensino Superior
Universidade Federal da Paraíba – Tecnologia em Gestão Pública
Conclusão: 2014

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS:

❖ BANCO ITAÚ PERSONNALITÉ – 2024 até 2025

Consultor de Seguros

- Responsável por manter uma carteira saudável, sempre revisando o seguro do cliente
- Responsável por realizar o atendimento de clientes utilizando sempre o planejamento financeiro, onde eu conseguia identificar qual o melhor tipo de seguro seria indicado para o cliente, proporcionando um atendimento único e personalizado
- Responsável pela realização de estudo de carteira de seguros do cliente, identificando tendências e as suas necessidades
- Atendimento por WhatsApp, video chamada, ligação e por e-mail.
- 100% digital - Híbrido

Pontos fortes:

- Alta capacidade de negociação e fechamento de vendas
- Foco em metas e resultados, com apólices de reconhecimento nível Brasil
- Habilidade em construir relacionamento de confiança com o cliente
- Boa comunicação e escuta ativa, essencial para entender as necessidades e oferecer as melhores soluções
- Conhecimento de produtos de seguros (vida, automóvel, residencial entre outros)

❖ Master Health - Seguradora – 2023 até 2024

Consultor de Seguros

- Atendimento por WhatsApp, video chamada, ligação e por e-mail.
- 100% digital - Híbrido

❖ BANCO AGIBANK – 2018 até 2023

Supervisor de Vendas – 2021 a 2023

- Responsável pela supervisão e gestão da equipe e da agência
- Responsável pela gestão orçamentária da agência (compras e contratações)
- Elaboração e acompanhamento do planejamento mensal da agência
- Responsável pela parte de treinamento e desenvolvimento da equipe, dando ênfase

- para feedbacks periódicos e avaliação de desempenho
- Responsável pelo tratamento e resolução de casos críticos no atendimento aos clientes da agência

Consultor de Vendas I e II – 2018 a 2021

- Responsável por manter uma carteira saudável e captar novos clientes
- Responsável por realizar o atendimento de clientes, proporcionando um atendimento único e personalizado
- Responsável pela realização de estudo de carteira de clientes, identificando tendências e as suas necessidades
- Responsável por melhorias e soluções nos processos de vendas dos produtos financeiros disponibilizados pelo banco
- Responsável por realizar abertura de contas correntes, seguros de vida, crédito consignado/pessoal e de investimentos, sendo um facilitador no relacionamento do banco com os seus clientes.

❖ GRUPO ELFA / FARMÁCIA PRESCRITA MEDICAMENTOS – 2014/2017

Consultor de Vendas – 2015 até 2017

- Consultor de vendas internas e externas (*call center* ativo e passivo - pessoa física e jurídica)
- Elaboração e ministração de projetos e treinamentos, atendimento ao cliente por meio presencial, telefone e via e-mail
- Abertura e fechamento de caixa com emissão de notas fiscais para prestação de contas.
- Responsável por realizar atendimentos presenciais, mapeando o perfil dos clientes

Auxiliar de Logística – 2014 até 2015

❖ SECRETARIA DE EDUCAÇÃO DO ESTADO DA PARAÍBA – 2011/2013

Auxiliar Administrativo

❖ INSS – PREVIDÊNCIA SOCIAL – 2008/2011

Estagiário

CURSOS

- Administração de Tempo
- Técnicas de Vendas e Negociação
- Técnicas de liderança, engajamento de equipe e postura de líder
- Comunicação para Vendas
- Técnicas de negociação e obtenção de sucesso
- Formação de Brigadista de Combate a Incêndio e Emergência
- Informática (Windows, Word, Excel e Internet)
- Inglês Básico (em curso) .
- Sucessão Patrimonial e Planejamento Financeiro
- CPA 10 - 2024