



Lucas Egidio da Silva

**Cargo pretendido: Gerente de equipe/
Gerente de vendas/ Supervisor de loja/
Auxiliar administrativo/ Vendedor**

PERFIL

Sou uma pessoa comunicativa, atenciosa, que busca sempre exercer suas tarefas com máximo de atenção e detalhes, visando a execução plena dos trabalhos a mim designados.

CONTATO

TELEFONE:
(19) 993671099

EMAIL: LucasEgidiocorretor1@gmail.com

PASSATEMPOS

Leitura
Academia
Estudar

EDUCAÇÃO

Colégio Soer.

Curso: TTI (Técnico em transações imobiliárias) Concluído)

Curso que visava a formação e a capacitação de um corretor de imóveis. O curso compunha uma extensa grade curricular com diversas matérias. Como direito imobiliário, matemática, matemática financeira, língua portuguesa, gestão imobiliária, técnicas de vendas, marketing pessoal, noções de contabilidade, documentação imobiliária, psicologia, informática, geometria entre outros. Matérias nas quais ajudam na formação não apenas de corretores de imóveis, mas de profissionais de vendas em geral.

Microway.

Curso de informática básica e avançada e Hardware (Concluído)

Curso visava conhecimentos básicos e avançados em informática.
Aprendi Desde a programas mais simples com o Word, Excel, Acess,

PowerPoint, Coreldraw, programas de Internet entre outros, até AutoCad, programas de Antivírus entre outros programas mais complexos. Também aprendi sobre Hardware, montagem, desmontagem e manutenção de computadores, peças, entre outros.

Uninter

Curso: Administração (Cursando)

O curso de Administração ensina a gerir processos e a tomar decisões em empresas, sejam elas públicas ou privadas. O curso é multidisciplinar, com disciplinas de Ciências Humanas e Exatas. O curso de administração ensina a gerir pessoas, como recrutar, selecionar, desenvolver e desligar colaboradores. A gerir finanças, como calcular o financiamento e a rentabilidade de um negócio. A gerir marketing, como criar estratégias de divulgação e comunicação. A gerir estratégia empresarial, como definir planos de ação e metas. A gerir a contabilidade, como analisar balanços e demonstrativos financeiros. A gerir a logística, como planejar e controlar o transporte de mercadorias. A gerir a operação, como criar processos e procedimentos. A gerir a ética e a responsabilidade social, como compreender os impactos socioambientais das decisões empresariais.

Faculdade Bookplay

Curso: Atendimento ao cliente (Concluído)

Curso que visava preparar um vendedor, atendente, corretor a desenvolver e capacitar técnicas efetivas para um bom atendimento ao cliente. Como se comportar, marketing pessoal, linguagem corporal entre outras.

Faculdade Bookplay

Curso: Equipe envolvida (Concluído)

Curso que visava como um vendedor, profissional em geral deve trabalhar em equipe, Gestão de equipe, gestão de conflitos entre outras.

Faculdade Booplay:

Curso: Operador de televendas. (Concluído)

Curso que visava preparar um vendedor para trabalhar como operador de Televendas. Vender através de telefonemas e Whatsapp.

Faculdade Bookplay:

Curso: Oratória. (Concluído)

Curso que visa ensinar à pessoa a falar melhor em público. Ensinando técnicas de linguagem apropriadas para cada situação. Não apenas de linguagem de forma oral, mas também gesticular. Ensina você á falar melhor em público com mais clareza, segurança e impacto. Ensina também o controle de medo e ansiedade, estrutura de discurso, comunicação persuasiva, adaptação ao público entre outros.

EXPERIÊNCIA DE TRABALHO: Empresa: VIC**Engenharia: Cargo: Gerente de equipe**

Atuação na gestão e liderança de equipe comercial, acompanhando metas, indicadores de desempenho e resultados. Responsável pelo treinamento, desenvolvimento e motivação dos colaboradores, distribuição de leads, acompanhamento de negociações, suporte no fechamento de vendas de imóveis e atendimento aos clientes. Experiência no planejamento de estratégias comerciais, organização de processos e foco no alcance dos objetivos da empresa, garantindo um atendimento de excelência e o crescimento das vendas.

Empresa: Longitude construtora e incorporadora Cargo: Gerente de equipe

Responsável pela coordenação e supervisão da equipe de vendas, acompanhando o desempenho dos consultores e prestando suporte durante todas as etapas do processo comercial. Realização de treinamentos, definição de estratégias para captação de clientes, monitoramento de metas e indicadores, além de apoio nas negociações e no fechamento de vendas de imóveis. Atuação focada no desenvolvimento da equipe, na excelência do atendimento e na obtenção de resultados.

Empresa: Grupo Cellular.com Cargo: Vendedor

Trabalhava como vendedor na empresa grupo Cellular.com, empresa terceirizada da Claro. Trabalhei com a comercialização de planos de celulares, aparelhos, acessórios, produtos em geral. Trabalhava tanto com atendimento ao cliente que chegava na loja quanto de prospecção através das redes sociais. Também realizava negociações e auxiliava os clientes a resolverem pendências e solucionar problemas relacionados à operadora.

Empresa: Casas Bahia. Cargo: Vendedor

Trabalhei como vendedor na empresa Casas Bahia. Trabalhei atendendo aos clientes que chegavam na loja e realizava também atendimento aos clientes de forma online e presencial, comercializando os produtos como eletrodomésticos, eletrônicos, móveis, serviços, seguros entre outros.

Empresa: Autônomo Cargo: Corretor de imóveis.

Trabalhei como corretor de imóveis como autônomo. Realizava todo processo da venda. Desde a captação até o fechamento com o cliente. Atuava também como consultor financeiro para meus clientes ajudando-os a selecionar problemas financeiros para se adequarem ao financiamento.

Observações:

Profissional com experiência em gestão de equipes, vendas e atendimento ao cliente, atuando nos segmentos imobiliário e varejista. Ao longo da minha trajetória,

desempenhei funções de liderança em construtoras como VIC Engenharia e Longitude Construtora e Incorporadora, sendo responsável pelo desenvolvimento de equipes, acompanhamento de metas, recrutamento, treinamentos e estratégias para alcance de resultados.

Também possuo experiência como corretor de imóveis e vendedor no varejo, o que fortaleceu minhas habilidades em negociação, relacionamento com clientes, resolução de problemas e gestão comercial.

Atualmente estou cursando Bacharelado em Administração de Empresas e sou formado como Técnico em Transações Imobiliárias (TTI), além de possuir cursos complementares em atendimento ao cliente e informática. Estou em busca de novos desafios nas áreas de gestão comercial, liderança de equipes, supervisão, coordenação, gerência de lojas, mercado imobiliário e vendas, contribuindo com comprometimento, organização, foco em resultados e desenvolvimento de pessoas.