

# PEDRO SILVA



## Informazioni personali

- Nome**  
Pedro Silva
- Número de telefone**  
+351 930 000 000
- E-mail**  
exemplo@cvmaker.pt
- LinkedIn**  
linkedin.com/pedro-silva

## Competenze

- Previsioni di vendita
- Generazione di lead
- Gestione account
- Analisi di mercato
- Chiamate a freddo
- Conoscenza del prodotto

## Corsi

- Sales Professional Certification (SPC) - Bywater (online), 2023
- Advanced Negotiation Skills Certification - London Business School (online), 2022

## Lingue

- Portoghese: Madrelingua
- Italiano: C2

Sono un consulente di vendita ambizioso con esperienza nella gestione delle scadenze, nella negoziazione di accordi e nell'utilizzo del software Salesforce. Per il mio attuale datore di lavoro, sono stato in grado di aumentare le vendite dei clienti esistenti del 35%, acquisendone allo stesso tempo di nuovi. Dopo essermi laureato in Affari Internazionali, ho sviluppato le mie competenze in un ambiente di lavoro che apprezzo. Sto cercando un'azienda che possa offrirmi l'opportunità di lavorare su progetti internazionali.

## Esperienza lavorativa

### Professionista delle vendite B2B

jun 2021 - Presente

CX Vendas Exclusivas, Porto

Mi impegno in modo proattivo con i clienti per comprendere le loro esigenze e consigliare i prodotti o i servizi più adatti, raggiungendo costantemente gli obiettivi mensili. Mi aggiorno regolarmente sui prodotti per fornire informazioni accurate ai clienti, migliorare la loro esperienza di acquisto e aumentare la fiducia nei confronti del marchio.

- Ho sviluppato solide relazioni con i clienti attraverso una comunicazione efficace, un follow-up e un servizio personalizzato, che ha portato a un aumento del 30% della fidelizzazione dei clienti per tre anni consecutivi.
- Ho collaborato con il team di marketing per l'esecuzione di campagne promozionali e lanci di prodotti, contribuendo a un aumento del 15% delle vendite complessive durante le promozioni.

### Rappresentante di vendita

set 2018 - mai 2021

WebTrends, Guimarães

Ho diretto un team di vendita composto da 10 membri, implementando strategie efficaci. Ho condotto valutazioni regolari delle prestazioni, ho fornito feedback costruttivi e ho contribuito a creare un ambiente di lavoro positivo e stimolante. Ho analizzato le tendenze del mercato e le attività dei concorrenti per identificare nuove opportunità commerciali.

- Ho sviluppato ed eseguito programmi di formazione completi per il team, che hanno portato a un miglioramento del 30% delle prestazioni di vendita individuali e di squadra.
- Ho collaborato con team interfunzionali per ottimizzare i processi, riducendo i tempi di elaborazione degli ordini del 15% e migliorando l'efficienza operativa complessiva.

## Esperienza aggiuntiva

Retail Assistant, TKMaxx, Portugal, 2014 - 2017

## Formazione

Laurea magistrale in Marketing Internazionale Universidade do Minho, 2018-2019  
Laurea triennale in Economia e Gestione Aziendale Universidade de Porto, 2014-2017