

CURRICULUM VITAE

Nome completo: Virginio Theodoro Da Silva Neto

Data de nascimento: 08/06/1988 Estado Civil: Divorciado Idade dos filhos: Sem Filhos

País/nacionalidade: brasileiro

Endereço: Rua 25-E, Quadra 130, Lote 14, Casa 01, Bairro Garavelo Residencial Park, -Goiás;

Cidade: Aparecida de Goiânia Estado: Goiás CEP: 74.932-420 E-mail: virgnio-theodoro@hotmail.com

Celular: 62-99610-2146 Whats App: 62-99910-4406 recado: 62-98448-8429 (Beatriz)

Objetivo

Encarregado Comercial

Síntese de Qualificações

- Bom relacionamento com clientes;
- Facilidade de comunicação aos diversos setores corporativos;
- Responsabilidade e compromisso no cumprimento de metas estabelecidas.

Formação / Escolaridade

Nome do curso: Agronomia Bacharelado

Ano da conclusão: 2016

Nome da Instituição: Universidade Federal De Mato Grosso

Nome do curso: MBA Gestão Comercial, Negociação e Inteligência de Mercado

Ano da conclusão: 2023

Nome da Instituição: IPOG - Instituto de Pós-graduação & Graduação

Evolução de Carreira

Gerente Nacional De Vendas e Gerente regional de vendas na empresa GEODATA, Engenheiro Agrônomo e Coordenador de projetos na empresa Brasil Fértil, Inspetor de Campo na empresa SOMAR AGRO, Coordenador de Pesquisa na empresa AMAGGI AGRO e Auxiliar de Campo na empresa Grupo Bom Futuro.

Nome da empresa: GEODATA site: <https://www.geodata.com.br>

Empresa atua no segmento: Agronegócio

Cidade: Goiânia

Período: de 02/02/2021 a 01/07/2022 – (Contrato Pessoa Física 01/02/2021 a 30/10/2021) - (CLT 01/11/2021 a 01/07/2022)

Cargo exercido: Gerente Nacional De Vendas (10meses/Salário R\$5.000,00 + comissão (média R\$10.000,00)/ Benefícios: Plano de saúde, Gympass, vaga de estacionamento) e Gerente regional de vendas (9 meses/ Salário R\$4.000,00/ Benefícios: Veículo, Combustível, Vale refeição + Hotel R\$2.000,00).

Atividades desenvolvidas:

Como Gerente Nacional de vendas realizava a gestão de equipes de Agricultura de Precisão; Venda direta com Revendas, Consultorias agrícolas e Indústrias do Agro; Gerir treinamentos para capacitação do uso de ferramentas da plataforma digital, técnicas de venda; palestrar para grupos econômicos do setor do agro abordando assuntos relevantes ao agro voltado as funções da empresa no ramo; precificar e autorizar descontos; gerar novos canais de distribuição; delegar funções às equipes e programar as atividades das mesmas, tinha uma equipe composta por oito programadores, dois vendedores internos, um na assistência técnica de pós vendas e três na assistência técnica de pós venda na área do geoprocessamento, a meta estabelecida para quatorze meses era de 150.000 hectares de área de cobertura dentro do software comercializado, no período de 10 meses alcançamos 800.000 hectares de área vendidos.

Como Gerente Regional de Vendas realizava a abertura, desenvolvimento e prospecção de mercado; Vendas direta e em parceria com a Rural Brasil de pacotes de especialidades voltados para a Gestão de Fertilidade do solo e aplicativo Geodata; Assistência Técnica aos produtores e RTVs das revendas da Rural Brasil na regional que se estende de Primavera do Leste até Redenção doPará; Gestor regional do aplicativo Geodata; executando também o serviço de coleta de solo, a meta de vendas era alcançar 4.000 hectares de área trabalhada na regional durante 11 meses do ano de 2021, foram vendidos 14.000 hectares de área no total.

Motivo da saída: Falta de contato físico com outras pessoas por executar o trabalho totalmente por vídeo conferencia e reuniões remotas em uma sala fechada sem visitas a campo em clientes e ou parceiros de negocio.

Nome da empresa: Brasil Fértil site: <https://brasilfertil.com/>

Empresa atua no segmento: Agronegócio

Cidade: Caldas Novas

Período: de 01/08/2019 a 01/02/2021 (Contrato Pessoa Física 23/08/2019 a 22/06/2020) - (CLT 23/06/2020 a 27/04/2021)

Cargo exercido: Engenheiro Agrônomo e Coordenador de Projetos (salário:R\$1.900,00 + Bonificação Mensal: R\$1.100,00 / Benefícios: VA: R\$500,00, Plano de Saúde, Plano Odontológico.

Atividades desenvolvidas: Responsável por visitas e assistência técnica a produtores e secadores de grãos, aberturas de cadastro e prospecção de mercado com novos clientes e manutenção dos clientes já cadastrados; Vendas internas (Telemarketing) e externas (Visita a produtores á campo) compras internas e externas de grãos; Elaboração de projetos de construção, implantação, recrutamento e seleção de mão de obra específica de cada setor da fábrica misturadora de adubos (Engenheiros, Construtoras, Designer gráfico, Projetistas, Pedreiros,

Auxiliares, Diaristas); Coordenação e aprovação dos projetos e pagamentos, centro de custos, quanto à construtora, Engenharia Civil, Elétrica, Hidráulica, Ambiental, Florestal, Hidráulico, Mecânico (Relacionado aos maquinários da Fábrica), Agronômica, bombeiros, paisagismo; Responsável por aquisição de áreas via prefeituras via doação para expansão de novas unidades bem como todo trâmite legal para as doações; Busca de matéria prima e maquinários tanto de materiais importados quanto nacionais; Visitas a campo para verificar a qualidade dos grãos estocados em silo bolsa e armazéns gerais; Responsável direto pelas relações interpessoais entre colaboradores, representantes comerciais e fornecedores; Aperfeiçoar todos os trâmites relacionados a conciliações e renegociação de dívida de clientes, serviços bancários, levando apenas resultados para o sócio majoritário e proprietário da empresa; Analista de contratos e pedidos de contratos Jurídicos.

Participação em Projetos / Implantações: Participação na elaboração de projetos de construção e implantação para a fábrica misturadora de adubos.

Motivo da saída: Congelamento de atividades e projetos devido a pandemia no setor que eu trabalhava.

Nome da empresa: SOMAR AGRO site: <https://somaragro.com.br/>

Empresa atua no segmento: Agronegócio

Cidade: Caldas Novas - Goiás

Período: de 06/11/2018 a 25/03/2019

Cargo exercido: Inspetor de Campo – Safrista/Temporário (*salário: R\$2.208,00 | benefícios VA: R\$500,00, VR:80,00/dia, PLANO DE SAÚDE, Veiculo + Combustível.*

Atividades desenvolvidas: Ministrando treinamentos para iniciantes, Visitas e Assistência Técnica aos produtores (Clientes da loja agrícola Terra Fértil de Caldas Novas, Morrinhos, Piracanjuba, Bela Vista, Cristianópolis, Ipameri, Corumbá, Mazagão - GO) cadastrado no projeto Controle Certo realizando monitoramentos quanto à Estágios fenológico, Insetos praga, Plantas daninhas e Doenças utilizando-se do software STRIDER para o cadastro.

Motivo da saída: Contrato temporário de safra de soja encerrado com a colheita dos grãos finalizada.

Nome da empresa: AMAGGI AGRO site: <https://www.amaggi.com.br/> GRUPO BOM FUTURO site: <https://www.bomfuturo.com.br/pt-br>.

Empresa atua no segmento: Agronegócio

Cidade: Querência – MT

Período: AMAGGI AGRO 02/02/2018 a 14/08/2018 e GRUPO BOM FUTURO 16/11/2016 a 16/01/2018

Cargo exercido: Coordenador de Pesquisa AMAGGI AGRO (7 meses/Salário R\$5.000,00, Benefícios: Plano de saúde, Plano Odontológico, VR: R\$400,00, Veiculo + combustível, Alimentação no local (Café da manhã, almoço e jantar)) e GRUPO BOM FUTURO (14 meses/ Salário R\$3.468,00/ Benefícios: Veiculo, Combustível, VR R\$300,00, Plano de saúde, Plano Odontológico, Alimentação no local (Café da manhã, almoço e jantar).

Atividades desenvolvidas: AMAGGI AGRO Coordenador responsável pela gestão de equipe da pesquisa e experimentação da unidade (Correção do solo, Condução de plantio, MIP (Monitoramento Integrado de Pragas)) responsável pelo aumento de produtividade e redução de custo na lavoura, Recomendações em geral, Colheita e Pesagem, Tabulação de dados); Experimentos de Soja, Milho e Algodão com avaliações qualitativas e quantitativas, no intuito de melhorar as técnicas de manejo e aumento de produtividades, Utilização do sistema SAP como base para todos os pedidos de carga e serviços no geral com uma equipe de 400 colaboradores; E GRUPO BOM FUTURO Responsável técnico do experimento de soja e milho da unidade, no intuito de buscar variedades mais produtivas e com isso aumentar a produtividade; Responsável técnico da pesquisa das atividades de análises laboratorial e de campo para o acompanhamento de plantas daninhas, doenças e pragas a nível e grau de infestações; Responsável do galpão de sementes: recebimento, tratamento e distribuição para o campo de sementes de soja, milho, algodão, sorgo, milheto, forrageiras; Auxiliar do encarregado responsável da equipe de aplicação e distribuição da adubação em geral e calagem (Entressafra), abertura de áreas de pastagens passando-as para lavoura.

Motivo da saída: Problemas de saúde na família, tive que voltar para ajudar no tratamento da minha mãe.

Conhecimentos de informática:

Word, Excel, Power Point, Internet, CRM, SAP, Software de maquinários agrícola.

Idioma:

Português/ Fluente

Categoria da CNH: A/B

Marca e modelo do veículo próprio: Peugeot 208 e Yamaha Tenere

Resumo:

Eu comecei a trabalhar com vendas desde muito cedo (8 anos de idade) por influência de vida dos meus pais que na época deles também começaram a trabalhar bem cedo, isso era ter o meu próprio dinheiro sem precisar depender deles para gastos corriqueiros, estudava na parte da manhã e trabalhava meio período na parte da tarde, isso até meus 15 anos que foi quando comecei a trabalhar de maneira formal como estagiário no banco da Caixa Econômica Federal e logo após também como estagiário do banco do Brasil estudando então no período noturno, com a experiência adquirida nesses bancos consegui o meu primeiro trabalho em vendas com 19 anos, foi em uma revenda de produtos agroveterinários da cidade a qual meu pai tinha sido transferido na época ele era bancário e só ficava no máximo 4 anos em cada cidade desde que eu nasci, minha mãe era representante de vendas de joias, nesta agroveterinária peguei gosto pelo mundo do agronegócio e decidi cursar o curso de agronomia, durante o curso fazia serviços temporários como “marido de aluguel”, serviços de marcenaria entre outros, me formei e já fui direto para um grupo agrícola onde conheci vários maquinários, suas funções, peças e parte hidráulicas diversas, mas depois de um período tive que retornar para casa pra cuidar da minha mãe, ainda fiquei 1 ano ao lado dela cuidando até que ela faleceu, continuei no mundo do agro, mas agora, na parte comercial onde verdadeiramente

encontrei minha vocação que é em vendas, adoro esse mundo comercial, visitas diversas, viagens a trabalho e poder dividir e absorver informações, seguindo o meu objetivo de vida que é conhecer cada dia mais e mais os diversos setores do agronegócio as pessoas e departamentos envolvidos, passei ainda por alguns cargos na área de vendas como os citados ali em cima, mas o mais importante pra mim não foi ter chegado ao mais alto cargo de vendas de uma empresa, mas sim poder dividir neste cargo as mais diversas experiencias de vida e profissional que vivi até chegar ali como por exemplo humildade, carisma pelas pessoas, ajudar ao próximo, proatividade, fidelidade a empresa e aos colegas mas sem deixar de cumprir as metas e objetivos profissionais, quando passam enxergar isso uma meta grande vira pequena e os bons resultados vem por consequência.