

VICTOR HUGO BEGO

Brasileiro, 32 anos

Endereço: Rua Frederico Maurer 1254, Hauer

Cep: 81630-020 - Curitiba - PR

Cel : 55(41) 99638-3126 / Res.: 55(41) 3284-6889

e-mail : victor.bego@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/victorhugobego/>

Objetivo

Posição na área de comunicação, marketing ou administrativa.

Busca de oportunidade de aprendizado e de crescimento profissional.

Formação Acadêmica

Pós Graduação em MBA | gestão empresarial – ESIC 2014;

Pós Graduado (Latu Senso) em Comunicação Empresarial e Institucional – UTFPR 2011;

Graduado em Comunicação Social - Ênfase em Publicidade e Propaganda – UNIBRASIL / 2008;

Idiomas

Inglês Intermediário - leitura e escrita

Espanhol Intermediário - leitura e fala

Qualificações Profissionais

- Experiência no desenvolvimento de estratégias de comunicação e em comunicação corporativa na criação de objetivos e metas.
- Coordenação de equipe e vivência na comunicação social atribuindo parcerias, relacionamento de fornecedores e posicionamento no mercado.
- Habilidade no planejamento e desenvolvimento de atividades e planos de comunicação, elaboração de briefing e de cronograma de atividades.
- Participação na implantação de melhorias no processo de comunicação, além de auxiliar na tomada de decisões estratégicas.
- Experiência na área comercial, atuando na prospecção de clientes e planejamento de vendas.
- Vivência em assessoria de comunicação social, visando otimizar os resultados e garantir os interesses dos meios de comunicação e público almejado junto a definições de estratégias comerciais, estratégias de distribuição, avaliação de condições comerciais, avaliações de desempenho de unidades de negócios e verificação de metas de vendas.
- Gestão de equipe. Aplicação de programas de consultoria para eventos e atendimentos voltados a suas execuções e monitoramentos.
- Aptidão em controle de material de comunicação, elaboração de comunicados para canais internos, intranet e e-mail, publicação de notícias e revisão de textos, artigos e notícias.
- Conhecimento de mídias digitais, internet. Aptidão com mailings, ações de redes sociais, sites e gerenciamento de dados.

Experiência Profissional

De dezembro/06 a atual - Milenium Formaturas serviços de fotografia e filmagem Ltda

(microempresa no segmento de serviços - eventos)

Cargo: Analista de marketing

Principais responsabilidades:

- Atividades de promoção de produtos;
- Alinhamento de comunicação entre os setores da empresa;
- Ações de endormarketing;
- Atuar junto a comissões e grupos de trabalho, envolvendo atividades de marketing, tais como: pesquisas e padronização de propostas, a fim de programar melhorias contínuas e específicas da área;
- Obter orçamentos de fornecedores, desenvolvendo as negociações, analisando propostas e qualidade de materiais, com objetivo de comprar produtos e serviços.
- Atender clientes, prestando informações sobre produtos e atividades da empresa;
- Monitorar o mercado junto as tendências;
- Supervisionar a realização de eventos e projetos comerciais;
- Avaliação de relatórios e análise de dados, além da aplicação de cronogramas;
- Divulgação de portfólio de produtos com foco comercial;
- Monitoramento de sistema SIEFOR (especifico de mercado de eventos)

De abril/04 a dez/06 - Milenium formaturas serviços de fotografia e filmagem Ltda

(microempresa no segmento de serviços - eventos)

Cargo: Coordenador de planejamento comercial

Principais responsabilidades:

- Planejar e organizar os programas e sua execução avaliando resultados, segundo a política específica e a política de gerência comercial, assegurando a venda em condições que atendam aos resultados previstos.
- Atualizar cadastros de clientes, e organizar o tratamento e arquivamento de documentação;
- Analisar o volume de faturamento, assim como a análise de processos de venda , cotações, propostas comerciais, relatórios de vendas, análise de clientes, pedidos no sistema, acompanhar e desenvolver estratégia e relatórios sobre as vendas internas,
- Avaliar o desempenho de representantes;
- Monitorar as operações e dar suporte a todas áreas de vendas.
- Prospecção de novos negócio;
- Desenvolvimento de métricas para equipe comercial;
- Análise de planilhas de custos e contratos;

Informações Complementares

- Domínio de pacote office e conhecimento de pacote Adobe (softwares gráficos e edição de áudio e vídeo);
- Conhecimento de internet (servidores, navegadores, Windows e IOS);
- Experiência com analytics, SEO e Social Media;
- Facilidade com escrita para elaboração de conteúdos;