



David Oliveira

Gerente Comercial

Profissional com mais de 5 anos de experiência em gestão comercial e operações, com passagem por startup, varejo B2C e B2B. Habilidades em liderança, gestão de equipes de venda, desenvolvimento de estratégias comerciais e abertura de novos mercados.

Formação

Bacharelado

Publicidade e Propaganda.

Universidade nove de julho - 2016.

Cursos Complementares

- Planejamento e análise financeiras - FP&A.
- Scrum master.
- Web designer.

Habilidades

- Liderança e desenvolvimento de equipes
- Desenvolvimento de estratégias comerciais
- Negociação
- Gestão de meta e vendas
- Gestão de CRM
- Análise de dados e KPIs
- Inglês avançado

Ferramentas

- Power BI, Google Sheets, Excel Avançado
- Salesforce
- HubSpot
- SAP - ERP

Contatos

davidcmoliveira@gmail.com

linkedin.com/davidoliveirasp

(11) 9 4474-3795

São Paulo - SP

Experiências

Gerente Comercial - Base Mercado Saudável - (Out 2021 - atualmente)

- Participação ativa na abertura das primeiras 2 unidades e criação da marca, levando à consolidação na região norte da cidade de São Paulo em menos de 2 anos de mercado.
- Liderança e coordenação da equipe de operações e vendas, gerindo uma equipe de 18 pessoas e atingindo um crescimento de vendas acelerado.
- Implementação bem-sucedida de canais de vendas omnichannel, otimizando a presença e abertura de novas fontes de receita, resultando em um aumento de 27% na receita.
- Responsável por estabelecer parcerias comerciais estratégicas que expandiram a base de clientes e diversificaram as fontes de receita.

Head de Comercial e Operação - Ziro Startup - (Fev 2019 - Fev 2022)

- Coordenação e liderança na construção de Plataforma de Marketplace B2B para Vestuário, gerenciando uma equipe multifuncional e alcançando um crescimento de 45% em usuários ativos.
- Participação na criação e gestão de um produto gerador de receita: Meio de pagamento digital, levando o produto a transacionar 1 milhão de reais mensais no seu primeiro ano.
- Liderança da equipe de assessoria de compras de vestuário B2B, estabelecendo processos que melhoraram a eficiência em 33%

Consultor Comercial e Marketing (Jan 2018 - Jan 2019)

- Desenvolvimento e execução de estratégias de marketing e comunicação para comerciantes do mercado de moda e beleza, resultando em um aumento de vendas.
- Acompanhamento e avaliação do desempenho de vendas, desenvolvendo ações que incrementaram a receita em 16%
- Criação e implementação de KPIs para medir o sucesso das campanhas, gerando relatórios detalhados que facilitaram a tomada de decisões estratégicas.