

Foto não disponível

Id: 10097 (32 years)

DADOS PESSOAIS: **Gênero:** Masculino **Data de nascimento:** 06/01/1980 **País:** Mozambique, **Região:** Maputo, **Cidade:** Maputo [Ver CV completo](#) [Grave o CV](#)

TRABALHO DESEJADO: **Tipo de trabalho:** A tempo inteiro **Disponível a partir de:** Qualquer momento

EXPERIÊNCIA:

1. Assistente do Director de Vendas para Africa, e responsável da area de marketing para Mocambique 02/02/2009 - Presentes
Empresa: ELSEWEDY CABLES **País de trabalho:** Mozambique **Região de trabalho:** Maputo **Salário:** Confidencial **Departamento:** Marketing , Publicidade

2. serviços de marketing 01/07/2008 - 31/01/2009
Empresa: SURETEL, LDA **País de trabalho:** Mozambique **Região de trabalho:** Maputo **Cidade/local de trabalho:** Maputo **Salário:** Confidencial **Departamento:** Marketing , Publicidade

3. Director Comercial 01/07/2007 - 30/06/2008
Empresa: DAP SERVIÇOS , LDA **País de trabalho:** Mozambique **Região de trabalho:** Maputo **Cidade/local de trabalho:** Maputo **Salário:** Confidencial **Departamento:** Comercial, Vendas

4. Gestor de pequenas e médias empresas 03/01/2002 - 30/06/2007
Empresa: MCEL **País de trabalho:** Mozambique **Região de trabalho:** Maputo **Cidade/local de trabalho:** Maputo **Salário:** 800 USDD **Departamento:** Serviços ao Cliente, Call Center **Area de trabalho:** " 2002/2007 trabalhei na mCel-Mozambique Celular SARL, no departamento de Corporate. Dirigi todas as distribuições e funções das vendas a nivel nacional. Estratégias desenvolvidas e executadas do crescimento e da retenção para base de assinantes pos-pago. Crescimento controlado de todas os canais de distribuição que incluem tomadas de decisao, concessões, retalhistas, distribuições, negociantes, e outros clientes companhia-possuídos. Aumento na base de subscritores , crescente de 680 .000 a 1.1 milhão subscritores, representando uma melhoria de 61% em subscritores do activos na rede. Disposição projetada e executada e projeto novos para tomadas de decisao em companhia-possuídas, centrando-se sobre a qualidade, e melhorando o fluxo de tráfego e a interação de indicacao do cliente com produtos indicados. **Responsabilidades:** " 2002/2007 trabalhei na mCel-Mozambique Celular SARL, no departamento de Corporate. Dirigi todas as distribuições e funções das vendas a nivel nacional. Estratégias desenvolvidas e executadas do crescimento e da retenção para base de assinantes pos-pago. Crescimento controlado de todas os canais de distribuição que incluem tomadas de decisao, concessões, retalhistas, distribuições, negociantes, e outros clientes companhia-possuídos. Aumento na base de subscritores , crescente de 680 .000 a 1.1 milhão subscritores, representando uma melhoria de 61% em subscritores do activos na rede. Disposição projetada e executada e projeto novos para tomadas de decisao em companhia-possuídas, centrando-se sobre a qualidade, e melhorando o fluxo de tráfego e a interação de indicacao do cliente com produtos indicados. **Realizações:** 5 anos no departamento de marketing **Bónus:** Alimentacao Trnasporte Seguro de trabalho

5. Responsável de Departamento de Marketing 01/01/1998 - 31/12/2000
Empresa: TECNOSERVICE **País de trabalho:** Mozambique **Região de trabalho:** Maputo **Cidade/local de trabalho:** Maputo **Salário:** Confidencial **Departamento:** Marketing , Publicidade

6. Promotor de vendas 01/01/1996 - 31/12/1997
Empresa: CICLOMOTORES **País de trabalho:** Mozambique **Região de trabalho:** Maputo **Cidade/local de trabalho:** Maputo **Salário:**

ESTUDOS:

Estudos: " 2007 - Curso de Direito na ESEG .Economia e Gestão." 1998-1999- Ensino pré-Universitário - Liceu Alvorada" 1993 - 1997 - Ensino Secundário (8ª a 10ª classe) - Escola Secundária Josina Machel." 1991/1992 Escola Primária do 2º Grau da Maxaquene. Ensino Secundário (6ª e 7ª classe) " 1985/1990 Escola Primária 3 de Fevereiro.- Ensino Primário (1ª a 5ª classe) **Estudos no estrangeiro:**Elsewedy cables academy Egypt **Cursos, certificados & prêmios:**" 2009- IEC Elsewedy Cables Academy Egypt-Formação na area de venda de cabos electricos.Formação na parte de fabricação e comoposição dos cabos e sua descrição.-80 horas" 2007 - Formação profissional no Atendimento ao Cliente (front e Back office).Mundi e servicos. 14 horas" 2007 - Mundi e servicos. Tecnicas de Vendas e negociação. 21 horas" 2005 - Formação na Gestão do relacionamento com o cliente. " 2003 - Formação em Técnicas de Venda e Negociação. Homens e sistemas " 2003 - M1 Cellular training programe. Tsebo Training Comapany. 24 horas." 2003 - Facilitator Development Programme Trainer. Tsebo Traning Comapany. 72 horas" 2003 - M3 Professional Selling Skills Programme. Tsebo Training Company. 24 horas" 2003 - Professional Selling Skills Programme. Tsebo Training Company. 24 horas

HABILIDADES:

Idiomas:Inglês: Leitura avançado, Falando avançado, Escrita avançado **Português:** Leitura avançado, Falando avançado, Escrita avançado**Italiano:** Leitura avançado, Falando avançado, Escrita avançado**Francês:** Leitura avançado, Falando avançado, Escrita avançado**Conhecimentos informáticos:**Conhecimentos de informática na óptica do utilizador, nos pacotes seguintes:" Microsoft Word; " Microsoft Excel;" Microsoft Power Point;" Internet.**Outras competências, experiências ou observações:**" Muita dedicação ao trabalho" Elevada capacidade de organização" Facilidade de comunicação" Elevado espírito de Equipa" Grande vontade de aprender" Social, dinâmico, honesto, dedicado e competente" Disponibilidade imediata." Disponibilidade para trabalhar sob pressão e fora das horas normais de expediente.**REFERÊNCIAS:**" Disponiveis assim que forem solicitadas.

CARTA DE INTENÇÃO:

© www.Jobkon.com