



Leandro Fernandes

Documento de identificação: 3046 6838

Nacionalidade: Portuguesa

Sexo: Masculino

CONTACTO

-  rua 30, 591 2º DT
4500-302 Espinho, Portugal
(Casa)
-  gfleandro05@gmail.com
-  (+351) 961569380
-  +351961569380 (WhatsApp)



europass

SOBRE MIM

Profissional de vendas, que acredita na sua capacidade de gerar resultados e criar relações duradouras. Valoriza processos e metodologias estruturadas para otimizar desempenho e identificar oportunidades de negócio. Experiente em prospeção, angariação de clientes e gestão comercial, destaca-se pela construção de parcerias genuínas e de longo prazo.

Competências: construção de relacionamentos, relacionamento interpessoal, rápida aprendizagem e trabalho orientado para objetivos.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

● **Lércio Pinto & Filhos Lda.** Santa Maria da Feira, Portugal

Consultor Comercial de Automóveis

01/02/2026 – Atual

- Tratamento e acompanhamento de leads comerciais;
- Atendimento ao público em stand;
- Participação em feiras, eventos e ações comerciais;
- Venda e acompanhamento de viaturas novas e usadas;
- Prospeção e angariação de novos clientes;
- Negociação e fecho de negócios;
- Gestão de financiamentos;
- Acompanhamento pós-venda e fidelização de clientes;
- Apresentação técnica de soluções de mobilidade elétrica e híbrida.

Resultados alcançados:

Venda de 21 viaturas até ao momento, na grande maioria elétricas, maioritariamente financiadas a crédito, com forte atuação na recuperação de leads, reativação de clientes e fecho de negócios.

● **Otima - Concessionário e Oficina Autorizada Smart Porto, Portugal** Porto, Portugal

Gestor de clientes

21/07/2025 – 06/01/2026

- Gestão e coordenação dos processos de manutenção e revisões em oficina;
- Planeamento de serviços e controlo de prazos e qualidade;
- Acompanhamento de orçamentos e aprovação de intervenções técnicas;
- Coordenação entre equipa técnica e clientes;
- Venda de serviços de manutenção, revisões e serviços adicionais;
- Fidelização de clientes e acompanhamento pós-serviço;
- Resolução de incidências e gestão de reclamações;
- Contribuição para o aumento da faturação do pós-venda.

● **Love Pet Alliance Lda** Porto, Portugal

Delegado Comercial

05/03/2025 – 01/07/2025

- Gestão e desenvolvimento da carteira de clientes no canal B2B e B2C (retalho, clínicas veterinárias, pet shops e distribuidores);
- Utilização de CRM para gestão de pipeline, acompanhamento de oportunidades e registo de interações comerciais;
- Prospeção e angariação de novos clientes, com foco na expansão da marca na Zona Norte;
- Negociação comercial e acompanhamento de contratos, assegurando margens e condições competitivas;
- Confecção de pró-formas a partir das encomendas dos clientes, garantindo agilidade no processo comercial;



- Implementação de estratégias de vendas e campanhas promocionais em conjunto com o marketing;
- Gestão de pós-venda e acompanhamento próximo, promovendo fidelização e satisfação do cliente;
- Análise de mercado e identificação de oportunidades de crescimento no setor pet;
- Representação da empresa em feiras, eventos e ações comerciais do segmento;
- Apoio na introdução de novos produtos no mercado, com formação e suporte técnico aos clientes.

Resultados alcançados:

Recuperação de clientes e de facturação, com resultado de 40 mil euros no 3.º trimestre (Q3)

Habigás Lda Região Norte, Portugal

Representante comercial

05/02/2024 – 03/02/2025

- Venda de botijas de gás através dos parceiros GASCAN e Repsol, assegurando um fornecimento contínuo e eficiente aos setores industrial, empresarial, HoReCa e retalhista, resultando num aumento de 25% na carteira de clientes;
- Gestão e desenvolvimento do relacionamento com clientes, garantindo a fidelização e o crescimento do volume de negócios, mantendo um alto nível de satisfação e parcerias de longo prazo;
- Negociação de contratos e fornecimento contínuo de energia para estabelecimentos dos setores, assegurando contratos de longo prazo com grandes clientes, contribuindo para a estabilidade financeira da empresa;
- Execução de obras para instalação e manutenção de gás propano em moradias e habitações, indústrias e no canal HoReCa, garantindo a segurança e eficiência dos sistemas de fornecimento de gás;
- Representação da empresa em feiras e eventos do setor, ampliando a rede de contactos e estabelecendo novas parcerias estratégicas, ampliando a presença da empresa no mercado;
- Angariação e prospeção de mercado nos setores industrial, empresarial, HoReCa e retalhista, identificando novas oportunidades de negócio e desenvolvendo estratégias de penetração no mercado, ampliando a visibilidade da marca e criando novas fontes de receita;

Resultados alcançados:

Faturação de 60.000 €; Recuperação da carteira de clientes, com reativação de clientes antigos e expansão da base de clientes através de estratégias de fidelização e novas aquisições, assegurando a sustentabilidade do negócio.

A Electrificadora S.A. Porto, Porto, Portugal

Técnico Comercial de Materiais Eléctricos

01/05/2021 – 30/01/2024

- Actualização diária de relatórios de visitas, análise de vendas, planificação semanal e gestão de informações comerciais através do sistema CRM;
- Análise de mercado e tendências de consumo no sector de materiais eléctricos, com sugestões de melhorias e inovações na linha de produtos;
- Apoio pós-venda, assegurando a entrega, instalação e resolução de problemas técnicos com foco na satisfação do cliente;
- Assessoria técnica sobre a instalação e utilização de produtos eléctricos, garantindo a correcta aplicação em diferentes tipos de projecto;
- Cobranças, elaboração e acompanhamento de orçamentos através do sistema PRIMAVERA;
- Desenvolvimento de propostas técnico-comerciais personalizadas para projectos de instalação e manutenção eléctrica;
- Gestão de carteira de clientes, com enfoque na fidelização e na expansão de negócios;
- Negociação de preços, prazos e condições de pagamento, assegurando a competitividade e satisfação do cliente;
- Participação em feiras e eventos do sector eléctrico, promovendo a empresa e estabelecendo parcerias comerciais estratégicas;
- Prospeção ativa de novos clientes e angariação de clientes através de uma nova carteira, identificando e explorando oportunidades de negócio no sector eléctrico;
- Realização de visitas técnicas e comerciais ao canal HoReCa, instaladores, retalhistas, indústria, arquitectos e gabinetes de projecto;
- Promoção e venda de produtos e serviços eléctricos, oferecendo soluções técnicas adequadas às necessidades dos clientes.

Resultados alcançados:



Faturação anual de 350.000 €, com uma margem de lucro de 23%; Angariação e fidelização de 45 novos clientes efetivados, contribuindo significativamente para a expansão e sucesso comercial da empresa.

AudiçãoActiva, uma marca BelAudição, Unipessoal Lda. Norte e Centro do País, Portugal

Atividade ou setor Saúde Humana E Acção Social

Especialista em Vendas de Aparelhos Auditivos

06/03/2020 – 30/03/2021

- Aconselhamento técnico especializado na seleção e ajuste de aparelhos auditivos, adaptados às necessidades individuais dos clientes;
- Elaboração de propostas comerciais personalizadas, alinhadas ao perfil auditivo e orçamental de cada cliente;
- Cumprimento consistente de objetivos comerciais através de estratégias de venda consultiva e foco em soluções eficazes;
- Angariação e prospeção ativa de novos clientes, através de contactos diretos, parcerias locais e ações externas, com impacto direto na expansão da carteira comercial;
- Gestão e acompanhamento de carteira de clientes, com enfoque na fidelização, satisfação e suporte pós-venda;
- Participação ativa em eventos, feiras e ações de sensibilização sobre saúde auditiva, promovendo a imagem e os produtos da empresa;
- Execução de manutenções preventivas e ajustes técnicos, assegurando o bom funcionamento e conforto dos dispositivos;
- Realização de visitas a clínicas, centros auditivos e outros pontos de venda para promoção de produtos e serviços;
- Utilização eficaz de ferramentas CRM para registo de dados, acompanhamento de leads e otimização do ciclo de vendas;
- Demonstração prática de aparelhos e realização de testes de adaptação, assegurando a adequação técnica e conforto do cliente.

Resultado:

Responsável por uma faturação média mensal de 50.000 €, com margem de lucro de 50%, contribuindo significativamente para a rentabilidade e desempenho comercial da unidade.

Tupperware Brands Brasil Rio de Janeiro, Brasil

Coordenador de Logística

10/04/2013 – 06/12/2019

- Análise e Implementação de Processos Logísticos: Avaliar e desenvolver alternativas logísticas com o objetivo de melhorar prazos, serviços e reduzir custos operacionais;
- Apoio à Implementação de Estratégias Globais: Alinhar as operações logísticas às estratégias globais da Tupperware Brands, assegurando a coerência e a qualidade em todas as fases da cadeia de distribuição;
- Automatização de Dados e Processos: Implementar sistemas e ferramentas para automatizar processos logísticos, garantindo maior eficiência e precisão nas operações;
- Contratação e Dimensionamento de Equipas: Realizar o recrutamento e contratação de colaboradores para as equipas logísticas, além de definir e ajustar o dimensionamento das equipas próprias e terceirizadas conforme as necessidades da operação;
- Gestão de Armazéns e Fluxos de Mercadorias: Supervisionar e controlar a gestão de armazéns, assegurando a eficiência dos processos de recepção, armazenamento e expedição de mercadorias;
- Gestão de Equipas Próprias e Terceirizadas: Coordenar as equipas próprias e terceiros operacionais, garantindo a execução eficiente das operações logísticas e a realização de tarefas dentro dos prazos estabelecidos;
- Gestão de Indicadores de Desempenho (KPIs): Desenvolver e manter relatórios para monitorizar e otimizar os principais indicadores logísticos, assegurando a eficiência e os objectivos estabelecidos;
- Negociação com Clientes e Fornecedores: Suporte ao cliente, negociando prazos de entrega e ajustando operações, além de gerir relações com fornecedores para otimizar os resultados;
- Otimização de Processos Logísticos: Identificar oportunidades de melhoria nos processos logísticos e implementar soluções que melhorem a produtividade e reduzam desperdícios.
- Gestão de Clientes e Pós-Venda: Acompanhamento dos clientes e implementação de estratégias de fidelização para garantir a melhor experiência.

Ambev S.A - Cia de Bebidas das Américas Rio de Janeiro, Brasil



Coordenador de Logística

01/02/2003 – 15/03/2013

- Gestão de distribuição para o canal HoReCa, garantindo a entrega eficiente de produtos em hotéis, bares e restaurantes de grande porte;
- Coordenação de equipa com mais de 300 colaboradores diretos e indiretos, assegurando o cumprimento dos KPIs logísticos e operacionais;
- Planeamento estratégico de rotas e logística para otimização das entregas e redução de custos;
- Relacionamento e negociação com grandes distribuidores e redes do setor de alimentação e hospitalidade;
- Implementação de processos de excelência em transporte e gestão de níveis de serviço;
- Responsável por formações técnicas e de liderança para aprimoramento da equipa e melhoria na qualidade dos serviços prestados;
- Gestão de Clientes e Pós-Venda: Acompanhamento dos clientes após a entrega, assegurando a satisfação e resolvendo eventuais problemas; implementação de estratégias para fidelização e melhoria da experiência do cliente.

EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO

01/01/2014 – 10/12/2016 Brasil

● **Pós-Graduação em Liderança e Gestão de Equipas** Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)

01/01/2007 – 13/12/2010 Brasil

● **Licenciatura em gestão de empresas** Universidade Estácio de Sá

COMPETÊNCIAS LINGUÍSTICAS

LÍNGUA(S) MATERNA(S): português

Outra(s) língua(s):

espanhol

Compreensão oral C2

Leitura C1

Escrita C1

Produção oral C2

Interação oral C2

inglês

Compreensão oral B2

Leitura B2

Produção oral B2

Interação oral B2

Níveis: A1 e A2: Utilizador de base; B1 e B2: Utilizador independente; C1 e C2: Utilizador avançado

COMPETÊNCIAS

Excelente capacidade de coordenação/organização e de liderança | Facilidade no relacionamento interpessoal | Vivência em atendimento a clientes e fornecedores. | Boa capacidade de argumentação (adquirida pela minha experiência em vendas) | Assistência e reclamação do cliente | contas a receber | Programas de contabilidade e gestão PHC, Primavera, Moloni | técnicas de promoção de vendas | Boa capacidade de negociação, argumentação e persuasão | Prospeção e Negociação com clientes e fornecedores | características dos produtos | gestão das relações com os clientes | utilizar software de gestão das relações com os clientes | manter registos da interação com os clientes | controlo de qualidade total | contactar clientes | responder a pedidos de orçamento | garantir a satisfação dos clientes

CARTA DE CONDUÇÃO

● **Carta de condução:** B1

● **Carta de condução:** B



COMPETÊNCIAS DE GESTÃO E LIDERANÇA

- **Treinamento - Team Leader Tupperware**
- **Gestor de Equipas**

COMPETÊNCIAS SOCIAIS E DE COMUNICAÇÃO

- **Palestrante - Semana de Prevenção contra acidentes de trabalho - Tupperware Brands**
01/03/2025 - 10/03/2025
- **Técnicas de Negociação e Fechamento - EduardoTevah**

COMPETÊNCIAS DE ORGANIZAÇÃO

- **Lean Six Sigma White Belt - Anheuser-Busch InBev**