

Carlos Eduardo Manzo

Brasileiro, casado, Nasc: 25.03.71.
Rua Guaraciaba, 266 apto 105
Tatuapé 03404-000 São Paulo – SP
cel: 11 - 991890620
Email: cmanzobr@gmail.com

OBJETIVO

Área comercial

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Curso Superior: Gestão Ambiental Empresarial (concluído jul / 2009)
- 2º Grau: Colégio Itá Liceu Educacional – Processamento de Dados (concluído dez / 1988)

QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL

- Gestão em vendas de máquinas, veículos elétricos e sistemas de irrigação automatizada das marcas RAIN BIRD (IRRIGAÇÃO), JACOBSEN/EZGO/VO2/JOHN DEERE (MÁQUINAS, VEÍCULOS E EQUIPAMENTOS) para gramados esportivos, comerciais e residenciais.
- Consultoria em gestão de oficinas em campos de golfe (Guarapiranga Golfe / Terras de São José/ Búzios Golfe / Petrópolis Golfe / Centro Paulista de Golfe).
- Treinamento de manutenção e operação em equipamentos de golfe para equipe técnica dos clubes.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

Regatec Sistemas de Irrigação (Dealer Rain Bird) Atual : Gestão Comercial de Irrigação Automatizada em Gramados Esportivos, Comerciais e Residenciais.

Principais Responsabilidades:

- Prospecção de novos Clientes
- Visita a clientes para negociação de vendas.
- Reuniões semanais com a Diretoria comercial para análise e fechamento das metas.
- Demonstração de equipamentos.

Trato Agro (Concessionário JOHN DEERE) - 2 anos e 10 meses: Gestão Comercial PJ, Golfe e Áreas Verdes.

Principais Responsabilidades:

- Visita a clientes para negociação de vendas.
- Treinamento da equipe comercial em equipamentos de manutenção de gramados.
- Participação de reuniões com a Diretoria para definições do planejamento estratégico e definições de metas.
- Reuniões semanais com a equipe comercial para análise e fechamento das metas.
- Demonstração de equipamentos.

Ecocubs (Distribuidor de veículos elétricos Vilco Speed VE500) - 2 anos: Gestão Comercial e Técnica

Principais Responsabilidades:

- Planejamento estratégico e definições de metas a serem alcançadas.
- Visita a clientes para negociação de vendas.
- Prospecção de novos clientes.
- Treinamento da equipe de manutenção de veículos elétricos.
- Entrega técnica de equipamentos.
- Prospecção de novos produtos.
- Demonstração de equipamentos.
- Venda de peças e acessórios.

- Elaboração de processos internos de compras e vendas.
- Reuniões semanais com a equipe técnica para verificação das pendências técnicas e problemas encontrados.

Grupo ACME(Dealer JACOBSEN e EZ-GO) - 8 anos: Gestão Comercial Golfe, Veículos Elétricos e Pós venda.

Principais Responsabilidades:

- Participação de reuniões com a Diretoria para definições do planejamento estratégico e definições de metas a serem alcançada.
- Treinamento da equipe comercial em equipamentos de manutenção de gramados.
- Visita a clientes para negociação de vendas.
- Treinamento em afiação de facas e cilindros na máquina “Neary”.
- Entrega técnica de equipamentos.
- Demonstração de equipamentos.
- Reuniões semanais com a equipe comercial para análise e fechamento das metas.
- Palestrante nos Encontros Nacionais de superintendentes de Campos de Golfe.
- Gestão da equipe Técnica e Pós vendas.

OUTROS CURSOS

- IBRAP Curso de Painel Vertical (Set 18)
- Academia Rain Bird (Ago – 18)
- Visita ao GCSAA Atlanta EUA (Fev – 02) e San Diego EUA (Fev – 13)
- Leader Training I - Arita treinamentos. (15-Ago-10)
- 3º Encontro Nacional sobre Construção e Manutenção de Campos de Futebol (13-Mar-06)
- 1º Congresso Internacional de Golfe do Brasil (08 a 12 – Mar - 06)
- 4º Encontro Nacional de Superintendentes de Campos de Golfe (21 e 22 – Jun – 04)
- Mão na Máquina – Um dia em Campo – Jacobsen (03-Nov-03)
- 3º Encontro Nacional de Superintendentes de Campos de Golfe (30-Jun e 1-Jul – 03)
- 1º Seminário de Manutenção de Máquinas – Jacobsen (23 e 24 – Jan – 03)
- 2º Encontro Nacional de Superintendentes de Campos de Golfe (24 e 25 – Jun – 02)
- Visita e treinamento na Jacobsen e EZGO nos EUA (Fev – 02)

Experiência Internacional Canadá (Toronto) (Abril 05 – Nov 05): Canadian Language School.