



MARCIO CAMARA

Sales Account Executive | Project Manager | Technology | Customer Experience | Growth

 911869211  admmarcioncamara@gmail.com  @marciocamara

 Brasileiro, 06 de jul de 1989  Campo de Ourique, Lisboa (PT)

SOBRE MIM

Com uma trajetória sólida em vendas, atendimento ao cliente, experiência do consumidor e gestão de projetos, atuo como Sales Consultant na Manpower. Minha atual missão abrange a gestão completa de projetos de recrutamento e seleção para empresas de diversos setores, como bancas, indústrias, tecnologia e serviços. Desde a prospecção de novos negócios até a elaboração, apresentação e negociação de propostas comerciais, além do recrutamento de candidatos e gestão de relacionamento e financeira dos contratos. Contribuo ativamente no onboarding de novos colaboradores, realizando formações e workshops. Acompanho o desempenho do meu trabalho com base em KPIs. Também tenho experiência em empresas de tech (outsourcing, blockchain, foodtech), banca, seguradora e formações corporativas. Sou conhecido pela comunicação eficaz, proatividade e pela habilidade de assimilar rapidamente o negócio, resultando em entregas consistentes.

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

» [Manpower, Lisboa \(PT\)](#)

Desde jan/2022 (atual)

Sales Consultant

- Prospecção de novos negócios (B2B - banca, indústria, tech e serviços), com foco na expansão territorial da Manpower, seguindo as diretrizes da empresa;
- Elaboração, apresentação e negociação de propostas comerciais, presencial ou remotamente;
- Recrutamento e seleção de candidatos, alinhado com as necessidades dos projetos;
- Gestão de relacionamento, assegurando níveis de satisfação dos clientes por meio de suporte e atenção aos projetos sob minha responsabilidade;
- Gestão financeira dos contratos, incluindo pagamentos, tratamento de atrasos e emissão de avisos de cobrança, em colaboração com a área financeira da Manpower;
- Apoio ativo no onboarding de novos colaboradores da equipa, conduzindo formações e workshops sobre processos, práticas e ferramentas internas;
- Apresentação de resultados e elaboração de reports diários/semanais/mensais à gestão, com na gestão de KPIs, com diferentes níveis e tipos de informações.



» [Glovo, Lisboa \(PT\)](#)

Abr/2021 - Jan/2022 (temporário)

Sales Executive

- Projeto temporário com foco na expansão territorial da Glovo durante a pandemia do Covid-19;
- Prospecção de novos negócios (B2B), "cold e warm calling", com a utilização do CRM Salesforce;
- Acompanhamento e gestão diária do trabalho, com apresentação semanal dos resultados.



» [Rappi, Fortaleza \(BR\)](#)

Set/2019 - Fev/2021

Sales Account Executive

- Prospecção de novos negócios e atendimento (B2B), "cold e warm calling" e "visitas presenciais";
- Resolução de problemas comerciais, abordando questões comerciais, financeiras e técnicas para impulsionar resultados e operações dos clientes;
- Acompanhamento diário e gestão das atividades, com a apresentação semanal dos resultados;
- Mapeamento de novos clientes e análises de tendências de mercado, contribuindo para a promoção de boas práticas visando potencializar os resultados da equipa.



» Myriad Brasil (TCI Group), São Paulo e Fortaleza (BR)

Mai/2018 - Set/2019



Sales Executive

- Prospecção de novos negócios (B2B/B2G), "cold e warm calling" e "visitas presenciais";
- Elaboração de projetos complexos, públicos e privados, com grandes valores de faturação;
- Atendimento e participação de reuniões com grandes clientes;
- Gestão de relacionamento com prospects e principais contas.

» Febracis Coaching, Fortaleza (BR)

Out/2016 - Out/2017



Consultor Comercial

- Prospecção de novos negócios e atendimento (B2B), "cold e warm calling" e "visitas presenciais";
- Elaboração de projetos para clientes do mercado de desenvolvimento pessoal e profissional;
- Gestão de relacionamento com prospects e principais contas.

» Europ Assistance, Fortaleza (BR)

Ago/2014 - Set/2016



Supervisor de Operações e Projetos

- Gestão da equipa de vendas, com metas e gestão de indicadores diários;
- Prospecção de novos negócios (B2B/B2C), "cold e warm calling" e "visitas presenciais";
- Elaboração de projetos complexos para o segmento de seguros;
- Implementação de projetos para redução de custos.

» Banco do Nordeste, Fortaleza (BR)

Jan/2012 - Jul/2014



Consultor Comercial

- Prospecção de novos negócios e atendimento (B2B/B2C), "cold e warm calling" e "visitas presenciais";
- Apoio administrativo e financeiro aos diferentes setores do Banco do Nordeste;
- Geração de leads.

EDUCAÇÃO

Pós-graduação em Gestão - Saint Paul Business School, Fortaleza e São Paulo BR)

2017-2019 Foco em Planejamento Estratégico e Inteligência Comercial



Graduação em Gestão - UNICE, Fortaleza (BR)

2006 - 2010 Foco no Planejamento Estratégico, Vendas e Liderança.



HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

- Organização
- Proatividade
- Comprometimento
- Dinamismo
- Foco em resultado
- Trabalho em Equipa
- Senso de urgência
- Pensamento Crítico
- Inglês (básico - instrumental)
- Ferramentas ágeis (Jira, Miro, Canva...)
- CRMs (Salesforce, SAP...)
- Pacote Office