IRAM NEPOMUCENO DE ALVARENGA

Brasileiro, casado, 43 anos
Residente Rua Doutor Célio Garcia n°430
Bairro Jardim Redentor - Franca - SP
CEP 14409-290
Telefone: (16)99050-1728 - vivo e WhatsApp
e-mail: *iran.alvarenga@hotmail.com*



FORMAÇÃO SUPERIOR

- Logística Empresarial – UNIDERP-MS

PÓS GRADUAÇÃO

- Gestão Empresarial – UNIP-SP

LINGUA ESTRANGEIRA

- Falo espanhol nível intermediário

CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO

- **Balanced Scorecard *(Fundação Getulio Vargas FGV)***
- **Contratação de Trabalhadores (Fundação Getúlio Vargas FGV)**
- **Técnicas de Persuasão**
- **Técnicas de Vendas**
- **Vendedor Campeão**
- **Superando suas expectativas em VENDAS**
- **Atendimento para Encantar o Cliente**
  APAS(Associação Paulista de Supermercados)
- **Dinâmicas de Grupo para seleção de pessoal e treinamentos**
  ABRAS(Associação Brasileira de Supermercados)
- **Padaria e Confeitaria – básico**
  APAS(Associação Paulista de Supermercados)
- **Atendimento ao cliente**
  APAS(Associação Paulista de Supermercados)
- **Excelência no Atendimento ao cliente**
  APAS(Associação Paulista de Supermercados)
- **Formando uma equipe com postura vendedora**
  ABRAS(Associação Brasileira de Supermercados)
- **Construção, Empenho e Motivação**
- **Gestão de Recurso Humano**

- **Prevenção e Redução de Perdas**
  APAS(Associação Paulista de Supermercados)
- **Administração e Gerenciamento *(Sebrae)***
- **Administração de Materiais**
- **Sustentabilidade no dia a dia (Fundação Getulio Vargas FGV)**
- **Gestão de Transporte**
- **Segurança e Saúde do Trabalho (Cresça Brasil)**
- **CIPA - Comissão Interna de Prevenção a Acidente**
- **Prevenção a Acidentes de Trabalho**
- **Brigadista Profissional**
- **NR 23 Proteção Contra Incêndio**
- **Combate a Incêndio na Aviação**
  Marinha do Brasil
- **Como Elaborar um PPRA(Plano de Prevenção de Risco de Acidentes)**

ERGONOMIA PARA OPERADORES DE CHECKOUT
APAS(ASSOCIAÇÃO PAULISTA DE SUPERMERCADOS)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Supermercados Lopes
Franca-SP
Cargo: **Gerente de Loja/Regional**
Atribuições do cargo:
Otimizar e supervisionar as operações de lojas;
Orientar Gerentes de loja sobre gestão de pessoas, redução de perdas e relacionamento com cliente.
Treinar Gerentes e equipe de loja a conquistar possíveis novos clientes por telefone ou pessoalmente;
Liderar equipe de gerentes de loja para uma colaboração efetiva e cumprimento de metas;
Garantir a conformidade com as políticas, padrões e diretrizes operacionais da empresa;
Trazer soluções criativas para solucionar problemas de operação de loja, bem como no trato com os clientes;
Ser o canal de comunicação entre Diretoria e Gerentes de lojas;
Realizar medições de números comparativos mês a mês a fim de identificar onde pode ser melhorado.
Organizar as lojas de modo que sejam mais rentáveis através de organização e layotização.

Loja Giga
Franca-SP
Cargo: **Gerente de Loja**
Atribuições do cargo:
Manter padrão de Layout da empresa;
Estar sempre a disposição para atender clientes;

Contratar e treinar novos colaboradores.
Supervisionar sinalização, precificação, organização e limpeza do mix de produtos na área e venda e depósito.
Gerenciar a organização do depósito e reduzir perdas/quebras. Zelar pelo patrimônio da empresa. Reduzir gastos e atingir metas estipuladas pela empresa. Trabalhar a motivação do fator humano, a fim de que os colaboradores produzam sempre mais e a serem proativos. Trabalhar a sinergia da equipe. Criar novos formatos de estratégias de venda. Criar relatórios de Sellout, junto a equipe de reposição, para medir se o shopper está aderindo e se é preciso mudar a estratégia.
Planejar novas ações de vendas. Estar atento aos preços dos concorrentes e ações que os mesmos estão executando e informar a diretoria.

Supermercado SEMAR

Lorena-SP e Poá-SP

Cargo: **Gerente de Loja**

Atribuições do cargo:

Garantir uma ótima abertura de loja e identificar todas possíveis falhas em cada setor da loja e corrigir as mesmas.
Reunir com as equipes expondo a meta e desafios diários e incentivar que os mesmos sejam alcançados. Conduzir o *Budget Retail* dos setores reduzindo quando possível, sem prejudicar a operação e atendimento ao cliente.
Assegurar que o budget forecast seja cumprido.
Assegurar que foram feitas as alterações de preços. Medir o sellout do mix geral, a fim de verificar se a estratégia de venda esta tendo crescimento ou não.
Garantir organização e limpeza de todos os setores, bem como depósito e câmaras frigorificas, preservando os equipamentos da loja. Cumprir que todos os processos/normas de higiene e manuseios estipulados pela Vigilância Sanitária. Garantir, junto aos setores, a qualidade das mercadorias comercializadas. Verificar manuseio e as rotinas de trabalho de entrada de mercadoria, armazenamento, exposição e saída de mercadorias.
Trazer soluções rápidas para, quando houver, possíveis problemas na operação.
Trabalhar todas as ofertas em exposições de forma agressiva. Zelar pelo patrimônio físico da loja, desenvolver clima de motivação na equipe de funcionário. Garantir que todas as negociações feitas com fornecedor sejam executadas na loja, assim "honrando o compromisso da negociação".
Conquistar novos clientes(transformadores) e manter a satisfação dos mesmos.
Zelar pelo cliente, estar disponível para o mesmo, proporcionar uma experiência agradável durante a realização de suas compras.
Ser responsável pela formação e desenvolvimento da equipe de loja
Reduzir as perdas nos setores em geral, através de boas práticas, treinamentos e acompanhamentos diários junto aos encarregados de setores e base.
Reunir semanalmente com equipe de encarregados, orientando e desenvolvendo planejamentos com a equipe.
Garantir que a preparação para o balanço aconteça com agilidade e solidez para que o mesmo aconteça de forma eficaz e tranquila, gerando um bom resultado.

Supermercado Simpatia

São Bento do Sapucai

Cargo: **Gerente Comercial**

Atribuições do cargo:
Administrar Equipe Operacional; Buscar meios para atingir as metas estipuladas pela Diretoria; Criar novos lay-out das exposições da área de venda; administrar rotinas gerenciais; cuidar para que não haja ruptura na área de venda mantendo contato com equipe de compras; comprar produtos regionais; representar a empresa em eventos regionais; Orientar e acompanhar toda equipe sobre as normas de manuseio e limpeza de acordo com a Vigilância Sanitária. Manter a equipe motivada; acompanhar se as rotinas administrativas estão sendo realizadas; realizar balanços periódicos dos setores de perecíveis; atender o cliente na área de venda; estimular equipe a vender mais; reduzir as perdas identificadas; proporcionar uma boa e agradável experiência nas realizações de suas compras; atender sempre que solicitado, trazendo uma solução rápida para possíveis problemas na operação.

Supermercado Produtor

São José dos Campos - Cruzeiro e Cachoeira Paulista – SP
São Lourenço e Itanhandu - MG
Cargo: **Gerente Comercial e Regional**
Atribuições do cargo: Realizar Treinamento periódicos com todos os colaboradores da Rede de Supermercados (base, liderança e Gerentes), auxiliar na área eventuais dúvidas sobre o assunto ministrado, bem como acompanhar se o conteúdo dado está sendo executado. Realizar Integração dos novos Colaboradores da Rede; gerenciar conflitos entre base e liderança; Reduzir custos da frota; Criar novos formatos de exposições a fim de melhorar as vendas; sinalizar problemas na operação e corrigir imediatamente; orientar Gerentes de lojas sobre cumprimento processos gerenciais; Garantir que as normas da Vigilância Sanitárias sejam cumpridas diariamente. Executar rotinas administrativas diárias gerenciais; entregar resultados satisfatórios de inventários, bem como planejá-los e executá-los.

Supermercado Panoff

Corumbá -MS
Cargo: **Coord de logística/ Sub-Gerente/ Gerente Comercial**
Atribuições do cargo:
Coordenador de Logística; Garantir que a operação de recebimento acontece dentro dos padrões da empresa com eficiência, rapidez e assertividade;
Distribuir os carros e executar as entregas com colaboradores treinados em suas regiões no prazo determinado, alcançando assim a satisfação do cliente.
Realizar compras de insumos e contratar empresas terceirizadas para trabalhos de manutenção da frota e de todo o setor de Logísticas.
Manter o foco na segurança dos colaboradores durante a operação dentro do CD's e Depósitos da Rede.
Conscientização dos riscos de acidentes de trabalho no pátio de Carga e

durante o itinerário de entregas;
Contratar, Treinar e Motivar toda e equipe.
Realizar inventários nos CD's e Depósitos de 6 em 6 meses.

Sub-Gerente: Auxiliar Gerente de loja nas atividades administrativas gerencias; responder pela loja na ausência do Gerente; Verificar e garantir a limpeza, organização e operação das áreas internas e externas(Câmaras Frigoríficas/Depósitos/corredores internos/área de produção/áreas de vendas/frente de caixas.

Gerente: Executar rotinas e atividades Gerencias, bem como verificar relatórios e processos internos se estão sendo executados corretamente; administrar operação da loja de forma eficaz afim de causar uma melhor experiência de compra para todos os clientes; atender clientes em todos os momentos; Criar novas exposição a fim de melhorar resultados de setores que estão com números comprometidos; encontrar soluções para reduzir perdas em todos os setores(controlar produção, expor produtos de forma correta, evitar desperdícios luz água e matéria-prima entre outros); Garantir um bom resultado final dos números. Contratar, treinar e motivar todos colaboradores a fim de ter ótimos resultados.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

Posso dizer que minha vida profissional começou quando eu tinha 7 anos de idade ajudando meu Pai na Feira-Livre(feirante)
Hoje, temos 30 anos de vivência no Comércio, sendo 18 deles em ambiente Supermercadistas onde atuei em várias funções sendo mais relevantes Coordenador de Logística, Sub-Gerente, Gerente de Loja e Gerente Regional.
Minhas principais atribuições; Visão Estratégica, gestão com foco em pessoas, foco em resultados, capacidade de me relacionar com colegas de trabalho e clientes, capaz de tomar decisões baseado no fator humano e visão macro estratégica da empresa. Defendo a Tese que toda equipe precisar estar treinada e motivada para que haja um bom proveito e engajamento no dia a dia e muito sucesso.
Ministramos Curso "in Company" em algumas empresas que se interessem em aprimorar seus conhecimentos, nas áreas de ***Vendas****(equipe com postura vendedora)*,
**** Gerenciamento de Conflito,***
**** Atendimento ao Cliente e Técnica de Persuasão,***
**** Redução de Perdas;***
**** Organização Interna;***
**** Como relacionar-se em ambiente profissional e obter ganhos para a empresa.(promotores)***
Fidelidade, Confiabilidade, Organização, Motivação e Dedicação, metas que serão buscadas por todos de nossa equipe diariamente.
Não existe lugar no mercado de trabalho para quem faz somente o que lhe apraz, todos precisam ser POLIVALENTES.
Condecorado com a Medalha do Mérito Legislativo Casa Barão de Vila Maria (Comenda Ortogada pela Câmara de Vereadores do Município de Corumbá – MS)
- Exerci a função voluntária de Presidente de um Serviço de Assistência Social.