

Carlos Eduardo Neves

Residência: Rua Diana número: 1039
Perdizes, São Paulo - SP

Nascimento: 14 de Outubro de 1981
Nacionalidade: Brasileiro/ Casado

Tels.: (11) 3872-4930/ 99756-9178

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Especialização em gestão de negócios - FGV (Jun/2012)
- Especialização em Marketing de Varejo - ESPM (Dez/2009)
- Graduado em administração de empresas - Faculdade Sumaré - (Jun/2005)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Xtire - Sealant For Tires (Jan/2014 - Dez/2015)

Cargo: Gerente Nacional de Expansão de Negócios.

- Responsável pela elaboração e apresentação do modelo de negócios da empresa (Franquias) para empreendedores/investidores em todo território nacional.
- Responsável por realizar e gerir todo o processo de captação de perfil do cliente/investidor em parceria direta com ABF (Associação Brasileira de Franchising) e Sebrae
- Responsável pelas participações em feiras de negócios e franquias em todo Brasil (ABF, Sebrae, Franchising Fair, Laad Security)
- Interface com portais de franquias, revistas e canais de televisão para divulgação do projeto.
- Análise de perfil do candidato, área de atuação da unidade franqueada, treinamento e acompanhamento em todo processo de aquisição da unidade franqueada.
- Planejamento Estratégico da área comercial.
- Gestão: criação dos indicadores (dashboard de treinamento); implementação da franquia.
- Responsável por liderar uma equipe direta de três colaboradores.
- Em 20 meses atingimos 125 unidades franqueadas, com incremento líquido em taxa de franquia na ordem de R\$ 3.500.000,00.

Afiliado a XP investimetos - Agente autônomo (Mar/2013 - Nov/2013)

Cargo: Financial Advisor

- Responsável por traçar o perfil financeiro do cliente(Pessoas Físicas ou Empresas), identificar sua tolerância de risco e desenvolver planos de crescimento financeiro.
- Responsável por assessorar as finanças dos clientes, entender suas reais necessidades, respeitando seu momento de vida e disponibilidade financeira.
- Responsável em antever possíveis mudanças no Mercado, agir no interesse do cliente e surpreender suas expectativas.
- Organizar de maneira a alinhar as oportunidades de investimentos disponíveis no mercado com os interesses e expectativas dos nossos clientes.
- Responsável pelo gerenciamento da carteira e aplicações financeiras.

Banco Itaú Personallité (Set/2011 - Dez/2012)

Cargo: Gerente de Relacionamento Personallité - Agência Faria Lima Diamante
(Segunda maior agência do banco Itaú Personallité)

- Responsável pela gestão de carteira com aproximadamente 500 clientes no segmento Personallité alta renda. Carteira com R\$ 300 milhões de passivos e R\$ 20 milhões em ativos.
- Relacionamento direto com os clientes na agência, oferecendo consultoria financeira, vendas de produtos bancários, empréstimos, investimentos (previdência, fundos, produto estruturado, entre outros) .
- Responsável por prospecção de novos clientes e incremento financeiro da carteira.
- Top 10 no ranking trimestral no plano de metas e bonificação Agir Personallité
- Incremento financeiro de 26% no período de um ano na carteira.

HSBC Group (Out/2006 - Set/2011)

Cargo: Gerente Regional de Seguros (Jan/2010 - Set/2011)

- Promovido pela seguradora do HSBC na função de Gerente de negócios de seguros, atuando na regional Oeste e Sul de São Paulo juntamente com a Diretoria da Rede do Banco.
- Responsável pela gestão e vendas de seguros (Vida, Residência, Auto HDI, Proteção financeira) e capitalização de 39 Agências do Banco em São Paulo.
- Gestão: criação dos indicadores (dashboard de treinamento e vendas); implementação da estrutura de seguros na regional.
- Interface entre as diretorias da seguradora e banco na elaboração do planejamento estratégico de vendas.

Atuando dentro da rede bancária obtendo um incremento de 17% no mix dos produtos da seguradora na grade da rede, ante 12% do ano anterior, devido aos treinamentos, acompanhamento, qualidade nas vendas e suporte às agências.

Cargo: Consultor Financeiro (Abr/2008 - Jan/2010)

- Atuando na área comercial da seguradora, o principal objetivo da FEV (força especializada de vendas) é oferecer aos clientes das agências Premier do banco e também aos não clientes, uma consultoria financeira que engloba planejamento financeiro, proteção de vida, patrimonial e familiar, sempre focando nos produtos de previdência privada, seguro de vida, investimentos e consórcio.
- Traçamos o perfil do cliente, despertamos a necessidade e identificamos qual o melhor produto para oferecer, atendendo sua real necessidade no momento presente e futuro.
- Crescemos a base de seguros e previdência em todas as agências Premier que atuamos.

Cargo: Gerente de Aquisição (Out/2006 - Abr/2008)

- Responsável na abertura de novas contas (Pessoa Física e Jurídica) aumentando a base de clientes das agências(Perdizes, Barra Funda, Higienópolis).
- Responsável em prospectar clientes payroll não correntistas.

- Trabalho na maioria da vezes externo e com recomendações e indicações do novos clientes para aberturas de novas contas.
- Terceiro melhor resultado em captação de novos clientes no semestre de 2007 do banco.

Symantec do Brasil - (Jan/2002 - Dez/2005)

Cargo: Coordenador de vendas

- Trabalhando junto a revendas e distribuidores. Realizando campanhas de vendas, matérias de promoção para divulgação do produto.
- Coordenação de equipe de promotores, atuando dentro das grandes lojas da rede Kalunga, na região da grande São Paulo.
-
- Venda direta ao mercado varejista de informática, atendendo grandes empresas na venda de Softwares de segurança.

IDIOMAS

- Inglês: Avançado
- Espanhol: Intermediário

CURSOS

- XP investimentos - Academia de Vendas Financial Advisor (Mar/2013)
- AMBIMA - CPA 10 (Jul/2011)
- Empreender - FGV 100 (Jan/2010)
- FUNENSEG - SUSEP (Abr 2008)
- Sebrae - Aprender a Empreender (Fev/2006)