

# Paulo Muniz Barbosa

Casado, 60 anos

Rua Domingos Viana, 504  
Baixos - Parque Turf Club -  
28013-085

Campos dos Goytacazes, Rio de  
Janeiro, Brasil.

**+55 22 99765 - 7676**

**barbosa.paulomuniz@gmail.com**

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

### **Pegada Forte Indústria e Comércio de Argamassa - Grupo Polimix — Vendedor (CLT)**

16/01/2016 - 03/03/2022

Trabalhava com diversos tipos de argamassa, toda a linha colante. Atuava majoritariamente com o foco em distribuidoras, varejo e construtoras em geral (PJ).

### **Sherwin Williams - Sumaré — Representante Comercial**

09/2011 - 2015

Como Representante Comercial na Sherwin Williams, o meu papel era focado em atender somente o consumidor final (PJ), como construtoras, indústrias e concessionárias de automóveis e caminhões.

### **Licoll Electric do Brasil — Representante Comercial**

09/2011 - 2015

Atuava nas indústrias, lojas indústrias e universidades. Fazia apresentação de equipamentos de soldas, simuladores e seus consumíveis. Participava também das feiras dentro do Instituto Federal Fluminense.

### **Norton Abrasivos — Representante Comercial**

03/2000 - 08/2009

Em busca de novos desafios, iniciei a minha caminhada na Saint Gobain - Divisão Abrasivos (Norton) no Norte e Noroeste Fluminense e Sul do Espírito Santo. Atuava com grandes clientes e o varejo em geral. Participava também de palestras e lançamentos de novos produtos, fazendo a apresentação da empresa e seus produtos na abertura dos eventos.

Era responsável por todo o processo desde a abertura de clientes e cadastros no sistema, implantação do pedido até a entrega do mesmo..

### **Tintas Renner S/A — Vendedor**

08/1997 - 12/1999

Atuando como vendedor pela Tintas Renner, além das obrigações inerentes à minha posição, também fazia o acompanhamento dos títulos a vencer e os vencidos para evitar que estes não fossem para cartório.

## COMPETÊNCIAS

**Cursos Profissionalizantes:**

- *A pintura de Equip. e Estrut. de Aço, Concreto e Alvenaria* (nº do certificado: 2050/11)

- *Treinamento "Sucesso em Vendas" Fundamentos de Vendas, Negociação e Atendimento* (21/03/2016)

## HABILIDADES INTERPESSOAIS

Comunicatividade

Paciência

Resiliência

Proatividade

Organização

Orientação à metas

## MOTIVAÇÃO

Buscar novos desafios e novas perspectivas profissionais, colocando em prática todas as teorias e conhecimentos adquiridos ao longo da minha carreira, buscando da melhor maneira possível e com toda segurança, atender as necessidades da empresa.

## **JSS Distribuidora de Tintas — Vendedor**

07/1994 - 03/1997

Já com experiência na área de vendas, iniciei a minha jornada na JSS Distribuidora de Tintas como vendedor. Neste cargo, acompanhava toda a logística comercial, desde a entrada do pedido até a entrega no cliente.

## **Tintas Coral S/A — Vendedor**

08/1981 - 04/1994

Ainda residindo em São Paulo (SP), a minha jornada na Tintas Coral começou como auxiliar de serviços externos, tesouraria, cobrança, contabilidade, crédito e cadastro, encarregado do centro de distribuição e telemarketing. Ao longo do período, pude crescer dentro da empresa, me destacando pelo alinhamento dos meus valores e os da empresa. Como um dom natural, sempre tive facilidade de me comunicar e estabelecer relações, e assim sendo, pude escalar minha carreira dentro da empresa até terminar como vendedor .