

保罗·西尔维拉

克莱蒙特,佛罗里达州 34711 · (617) 834 2293 · [pbasilveira@gmail.com](mailto:pbasilveira@gmail.com)

高度敬业、注重细节的专业人士,拥有 16 年以上的 B2B 销售和谈判经验,能够实施战略以实现业务目标,同时满足客户的需求。擅长 CRM 使用,在 SaaS 平台、网络安全和应用程序许可名单方面拥有丰富的经验。在有效沟通、领导能力、解决问题、战略规划、组织能力和提供卓越客户服务方面拥有良好的记录。精通 Microsoft Office (Word,Excel,PowerPoint) 、SAP 软件和 Mastermaq 软件。母语为葡萄牙语,具有专业级英语沟通能力。

## 教育

·国际商务研究生学位 -巴西利亚天主教大学 - 巴西 ·工商管理学士学位 -皮塔戈拉斯大学 - 巴西

2021  
2009

## 专业经验

PC Matic -巴西商业客户经理 ·带头开展巴西各地的市场开发计划, 06/2022 - 06/2024

进行战略访问并代表

公司参加地区活动。

·确定、发展和管理关键合作伙伴关系,提升市场影响力并推动销售生长。

·为合作伙伴提供全面的产品演示、入门支持和培训,并客户。

·与合作伙伴制定并执行销售策略,包括定价模式、折扣方案和预算规划。

·将所有公司材料翻译并本地化为葡萄牙语,确保文化和语言的准确性。

·管理客户注册并保持主动跟进,培养强大的客户关系。

Ananda Metais 巴西 销售代表 · 管理销售团队,培训他们如何销售产品和服务。 2009年3月至2018年10月

· 设定销售价格和折扣率并制定销售预算,实现 3,000,000 美元的销售额 (销售额增加了300%以上) 。

· 每天拜访最多 5 位客户,展示产品和产品信息,帮助客户识别哪种产品最适合他们。

· 获得大型建筑公司作为客户,产生约 2,700 份销售提案。

· 通过电话联系潜在客户,寻找未来的销售机会,有时一天打 30 个电话,最终获得超过 2,600 条潜在客户。

· 切换到公司总部提供的SAP系统,输入所有客户数据和订单并生成提案发送给客户。

Group Dias e Bebiano - 巴西 -销售顾问 · 销售技术软件产品,并在必要时与专家合作安装软件、培训 2006年10月至2009年3月

客户人员,并解决问题。

· 制定预算和共同目标,并为管理人员准备报告。

· 参观贸易展会以获得新买家的推荐,展示产品,协商和确定价格,并回答客户的问题。