



André Parente

Autorização de trabalho: Portuguesa | **Data de nascimento:** 21/05/1998 |
Local de nascimento: Porto, Portugal | **Nacionalidade:** Portuguesa | **Sexo:** Masculino |
Número de telemóvel: (+351) 934454420 (Telemóvel) | **Endereço de email:**
andreparente98@gmail.com | **LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/in/andresantosparente/> |
Whatsapp Messenger: +351934454420 |
Endereço: Rua da Constituição 1509 3º, 4250-168, Porto, Portugal (Casa)

SOBRE MIM

Comercial B2B e B2C com mais de 9 anos de experiência em vendas, especializado em prospeção, negociação e fecho de negócio. Histórico consistente de resultados nos setores automóvel, telecomunicações e serviços financeiros. Forte capacidade de conversão, gestão de carteira e geração de receita.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

COMERCIAL B2B | GESTÃO DE FROTAS E SOLUÇÕES DE LOCALIZAÇÃO | COMISSIONISTA - GISGEO INFORMATION SYSTEMS - 03/2026 - Atual - PORTO, PORTUGAL

- Prospeção ativa de clientes empresariais
- Identificação de necessidades em gestão de frotas e localização GPS
- Apresentação e demonstração de soluções tecnológicas
- Condução de reuniões comerciais e desenvolvimento de pipeline
- Elaboração de propostas e negociação de contratos
- Acompanhamento de oportunidades até fecho

VENDEDOR AUTOMÓVEL | SEGMENTO PREMIUM USADOS - FLYPREMIUM AUTOMÓVEIS - 09/2024 - 03/2025 - PORTO, PORTUGAL

- Média de 9 viaturas vendidas/mês
- Ticket médio: 50.000€
- Comercialização de viaturas premium e luxo
- Taxa de conversão aproximada de 33% (1 venda por cada 3 visitas)
- Gestão completa do processo comercial (prospeção, negociação, financiamento e entrega)

VENDEDOR AUTOMÓVEL | HYUNDAI - CAETANO ENERGY - 02/2024 - 09/2024 - PORTO, PORTUGAL

- Média de 4 viaturas vendidas/mês
- Ticket médio: 30.000€
- Modelos mais vendidos: Hyundai i20, Kauai, IONIQ 5
- Exercício da função em stand provisório (Parque Nascente), com impacto no fluxo de clientes
- Gestão de financiamento, seguros e acompanhamento do cliente
- Foco em experiência e fidelização

VENDEDOR AUTOMÓVEL | CITROËN - GRUPO FILINTO MOTA - 02/2023 - 02/2024 - SENHORA DA HORA, PORTUGAL

- Média de 6 viaturas vendidas/mês
- Ticket médio: 22.000€
- Modelos mais vendidos: Citroën C3, C4 e Berlingo VAN
- Forte componente de vendas a clientes empresariais e particulares
- Gestão integral do processo de venda e financiamento



GESTOR DE FROTA – BOLT – 06/2021 – 12/2022 – VILA NOVA DE GAIA, PORTUGAL

- Gestão operacional de frota com cerca de **1100 veículos (trotinetes e bicicletas elétricas)**
- Monitorização de utilização, performance e disponibilidade
- Resolução de incidências operacionais e suporte a equipas no terreno
- Otimização contínua da operação com foco em eficiência

CONSULTOR DE CRÉDITO – BNP PARIBAS – 05/2020 – 03/2021 – SENHORA DA HORA, PORTUGAL

- Aprovação média de **30 processos de crédito/mês**
- Volume médio mensal de aproximadamente **500.000€**
- Análise de risco e validação de documentação financeira
- Acompanhamento completo até aprovação

COMERCIAL B2B | TELECOMUNICAÇÕES E SERVIÇOS DIGITAIS – NOS EMPRESAS – 09/2016 – 12/2018 – SENHORA DA HORA, PORTUGAL

- Média de **21 contratos empresariais/mês** (novas vendas e renovações)
- Prospecção ativa B2B (telefone e visitas presenciais)
- Gestão e crescimento de carteira de clientes empresariais
- Negociação de soluções de telecomunicações

EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO

2016 Porto, Portugal

ENSINO SECUNDÁRIO Escola Secundária Filipa de Vilhena

COMPETÊNCIAS LINGUÍSTICAS

Língua(s) materna(s): **PORTUGUÊS**

Outra(s) língua(s):

	COMPREENDER		FALAR		ESCRITA
	Compreensão oral	Leitura	Produção oral	Interação oral	
INGLÊS	B1	B1	B1	B1	B1
ESPAÑHOL	B1	B1	B1	B1	B1
ITALIANO	B1	B1	B1	B1	A1

Níveis: A1 e A2: Utilizador de base; B1 e B2: Utilizador independente; C1 e C2: Utilizador avançado

CARTA DE CONDUÇÃO

Carta de condução: AM

Carta de condução: A1

Carta de condução: B1

Carta de condução: B

COMPETÊNCIAS

Vendas B2B e B2C | Prospecção Comercial Ativa | Negociação e Fecho de Negócio | Gestão de Carteira de Clientes | CRM e Ferramentas Comerciais



Estou motivado para integrar uma equipa dinâmica onde possa aplicar o meu conhecimento do setor comercial e continuar a crescer profissionalmente. Valorizo ambientes colaborativos, focados em resultados e com margem para evolução. Acredito que a minha experiência prática, aliada à minha dedicação e espírito de iniciativa, podem trazer valor acrescentado à vossa organização.

Porto , 2026