

Paulo Sérgio de Azevedo Pereira

📍 Oliveira de Azeméis, Portugal

☎ 910 416 926

✉ psap1967@outlook.com

🌐 www.linkedin.com/in/paulo-sérgio-de-azevedo-pereira

**PERFIL PROFISSIONAL**

Consultor Comercial Sénior com percurso consolidado na área comercial, especializado no setor automóvel na última década, com foco na gestão de frotas empresariais e desenvolvimento de clientes B2B.

Detentor de carteira ativa e consolidada de clientes empresariais e particulares, construída com base em relações de confiança, acompanhamento próximo e forte capacidade de negociação.

Nos últimos dois anos, dedicado ao desenvolvimento de um projeto independente na área automóvel, mantendo atividade comercial contínua, intermediação de negócios e consultoria a clientes.

Perfil orientado para resultados, com elevada capacidade relacional, autonomia e foco no fecho de negócio.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Consultor Comercial Automóvel – Especialização em Frotas

Experiência em grupos automóveis de referência: Grupo PSA (Peugeot, Citroën e DS Automobiles) e Grupo Renault (Renault e Dacia)

Gestão e desenvolvimento de carteira de clientes empresariais

Comercialização de viaturas e soluções para frotas

Prospeção ativa e captação de novos clientes

Negociação e fecho de operações comerciais

Fidelização e acompanhamento pós-venda

Projeto Independente – Setor Automóvel (Últimos dois anos)

Consultoria e intermediação na compra e venda de viaturas

Gestão de carteira própria de clientes

Identificação e concretização de oportunidades de negócio

Manutenção de presença ativa no mercado automóvel

Experiência Inicial – Venda de Máquinas e Equipamentos

Início da carreira comercial na área de máquinas e equipamentos

Consolidação de bases sólidas em negociação, gestão de clientes empresariais e desenvolvimento de negócio

COMPETÊNCIAS-CHAVE

- ✓ Gestão de carteira de clientes
- ✓ Especialização em frotas empresariais
- ✓ Forte capacidade de negociação
- ✓ Prospeção e desenvolvimento de negócio
- ✓ Orientação para resultados
- ✓ Construção de relações comerciais duradouras

Paulo Pereira