



# Carlos Henrique

## CONTATO

📍 Rua Antonio Urquiza, N96, Belo Horizonte, Patos-PB

☎ 83 99657-3650

✉ chvf98@gmail.com

## HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

- Bom relacionamento e comunicação interpessoal com equipes e clientes
- Facilidade de comunicação e expressão
- Boa comunicação para esclarecer dúvidas dos clientes
- Potencial para aprendizagem de novas atribuições
- Boa comunicação para interagir com clientes
- Comprometimento com o trabalho em equipe
- Empatia com o cliente e colegas de equipe
- Qualidade no atendimento ao cliente
- Agilidade ao realizar as tarefas do dia a dia

## IDIOMAS

**Português:** Língua materna

## RESUMO

Profissional eficiente e com boas habilidades de relacionamento interpessoal. Capaz de apoiar a equipe em tarefas diversas e colaborar efetivamente com a rotina de trabalho, prestando um serviço de excelência.

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**VEDENDOR** 03/2020 - 04/2020

**CHILLI BEAS** - São Paulo

- Atendimento presencial ao cliente, oferecendo produtos e serviços de acordo com as suas necessidades e desejos.
- Controle de metas de vendas, buscando sempre superar os objetivos estabelecidos pela empresa.
- Auxílio na resolução de dúvidas dos clientes, fornecendo informações precisas e orientações sobre os produtos.
- Controle e organização do estoque, garantindo a disponibilidade dos produtos para venda.
- Negociação de condições comerciais, como prazos de pagamento e descontos, visando fechar negócios vantajosos para a empresa e para o cliente.
- Acompanhamento das metas de vendas, desenvolvendo e implantando ações para alcançá-las.

**ATENDENTE** 03/2017 - 11/2017

**BK BRASIL OPERAÇÃO A RESTAURANTE S.A** - São Paulo

- Organização e limpeza do ambiente de trabalho, mantendo a loja agradável para os clientes.
- Recebimento e atendimento de clientes, garantindo uma experiência positiva e satisfatória durante o processo de compra.
- Colaboração com a equipe, mantendo um ambiente de trabalho harmonioso e produtivo.
- Atendimento ao cliente por telefone, esclarecendo dúvidas e informando sobre produtos e serviços.
- Desenvolvimento de relacionamentos positivos com clientes, garantindo a fidelidade e satisfação dos mesmos.
- Interação com clientes, fornecedores e outras partes interessadas, resolvendo problemas e prestando suporte.
- Auxílio na resolução de problemas e reclamações dos clientes, buscando soluções eficazes e satisfatórias.

## FORMAÇÃO ACADÊMICA

Nutrição, 01/2021 - 12/2025

Patos-PB