



## FR CONSULTORIA EMPRESARIAL

**RODRIGO DO CARMO ROMÃO – 40 ANOS – CASADO**  
**SÓCIO PROPRIETÁRIO – FR CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA**  
**CONSULTOR COMERCIAL E GESTÃO DE VENDAS**

**CONTATO (31)9 9950-2978 - E-mail: fr.consultoriaeauditoria@gmail.com**

**Rua Luiz Leite de Faria, 340 – B. Vale do Jatoba – BH – MG – CEP 30.664-150**

---

15 Anos de atividades nas  
áreas comercial e vendas.  
Gestão Comercial

### **OBJETIVOS**

---

A consultoria comercial tem  
como objetivo focar nas  
melhorias que podem ser  
concretizadas no futuro, para  
que a empresa qualifique seus  
resultados e experimente o  
crescimento sustentável.

### **EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS**

---

#### **FR Consultoria Empresarial Ltda.** **Bel Distribuidor de Lubrificantes Ltda**

##### **Gestor Comercial**

Janeiro de 2021 - o momento.  
Atividades Externas  
Vendas Estratégicas  
Análise de desempenho  
Ações estratégicas  
Ações de melhorias e corretivas  
Lucro e rentabilidade  
Metas e objetivos  
Processos em vendas  
Treinamento Estratégico de Equipes

#### **Indepe – Inhapim Derivados de Petróleo**

##### **Supervisor de Vendas**

Implementação de distribuição de lubrificantes no estado do  
Espírito Santo  
Gestão e treinamento de vendas  
Gestão de equipe de vendas.  
Novembro 2019 – Janeiro 2021

##### **Consultor de Vendas**

Dezembro 2018 – Novembro 2019  
Consultor de Vendas nas áreas de consumo, indústria, produtores  
rurais e segmentos diversos especializados em grandes frotas.

#### **Atria Lub Comercio e Distribuição de Lubrificantes**

##### **Supervisor de Vendas**

Novembro 2015 - Maio 2018  
Supervisor de Vendas  
Suporte Técnico e vendas de lubrificantes Texaco Chevron

#### **Tecnolube Comercio de Lubrificantes**

##### **Coordenador de Vendas Externas**

Maio de 2015 - Abril de 2016  
Venda de óleo lubrificante em geral de diversas marcas e  
fabricantes para linha leve, media e pesada.  
Visita a clientes em visitas estratégicas para revenda, industrias e  
consumidores finais.  
Visitas de rotina diária para vendas e pós vendas.  
Captação de novos clientes.

## **Experiências profissionais - Continuação**

### **FMV Comércio e Distribuição Ltda**

#### **Coordenador de Vendas**

Abril de 2012 - Maio de 2015

Coordenador de vendas Belo Horizonte Consumo - Ampliação de horas trabalhadas e redução de custo voltado a lubrificantes em geral na indústria e consumo.

#### **Vovo Delma Alimentos**

##### **Vendedor**

Outubro de 2011 – Abril de 2012

Vendas de produtos alimentícios nas regiões de Belo Horizonte e metropolitana.

### **MG Representações Ltda – Eaton**

##### **Vendedor**

Abril de 2007 - Agosto de 2010

## **FORMAÇÃO ACADÊMICA**

### **Bacharelado Administração – 2022 – Em curso**

Universidade Estácio de Sá

## **CURSOS COMPLEMENTARES**

### **PUCRS - Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul/PUCRS**

Produtividade, Gestão do Tempo e Propósito, Administração de Empresas  
Produtividade, Gestão do Tempo e Propósito,  
Administração de Empresas

#### **Linkdln**

Gestão de equipes e Projetos

Gestão de Profissionais de Alta Performance

Gestão de Compras e Negociação Estratégica

Técnicas de Persuasão em Vendas

A Comunicação do Trabalho em Equipe

#### **Chevron do Brasil**

MCDP 2017 – Consultor Técnico em Lubrificantes.

#### **Petronas Lubrificantes**

Conhecimentos Técnicos em Lubrificantes

#### **Valvoline do Brasil**

Conhecimento Técnicos em Lubrificantes

**Infodata**

Informática Básica

Excel Intermediario

PowerBi