

Robson Felipe Santiago

Analista e Consultor Comercial | Especialista em Gestão de Contas Corporativo e Expansão Regional

Jaboatão dos Guararapes – PE

(81) 9.9930-4857

Data de nascimento: 19/04/1986

robsantiagoamil@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/robson-santiago-0609004a>

Qualificações Profissionais

- Carreira desenvolvida na área comercial, profissional com mais de 10 anos de atuação estratégica e com foco em resultado, baseado no conhecimento técnico e relacionamento com grandes empresas, parceiros e corretores de seguros;
- Capacidade de implementação de estratégias para gerar crescimento de vendas;
- Vivência em treinamentos e capacitação dos parceiros e corretores;
- Atuação no canal de corretores corporativos na região NE, com foco no desenvolvimento de clientes de grande porte, participando de todo processo de negociação e fechamento do negócio, bem como implantação, utilizando uma autogestão e comunicação assertiva.
- Trajetória de crescimento de posições, experiências e resultados. Tenho como propósito atuar com paixão, foco em inovação contínua e construção de reputação sólida junto a clientes e parceiros.

Experiência Profissional

ODONTOPREV | CONSULTOR COMERCIAL II | 3 ANOS

- Atuação no setor de seguros odonto, na região Nordeste;
- Autogestão Comercial: Organizar de forma eficaz a agenda de visitas, planejando treinamento, reuniões e gerenciando recursos de maneira eficiente. Realizar registros precisos das atividades e resultados comerciais para relatórios e análises posteriores.
- Foco em Resultado: Cumprir metas de vendas e treinamentos. Monitorar constantemente o desempenho e ajustar estratégias para garantir o alcance dos objetivos.
- Planejamento Estratégico de Negócios: Elaborei e executei planos estratégicos, expandindo com sucesso a presença da empresa na região e fortalecendo a presença do canal corretor corporativo conquistando clientes-chave.
- Conhecimento de Produto: Demonstrar um profundo conhecimento dos produtos, compreendendo e destacando seus benefícios e diferenciais.

Principais Resultados:

- Atuação direta no aumento de vendas desde 2022;
- Destaque de crescimento de vendas na região N/NE no 2024;
- Líder em vendas ano 2024 na região do PE;

SULAMÉRICA SEGUROS | REPRESENTANTE DE CLIENTES | 3 ANOS

- **Gestão Estratégica:** Carteira de clientes saúde e odonto de grande porte com atuação em alguns estados do Nordeste.
- **Autogestão Comercial:** Organizar de forma eficaz a agenda de visitas, planejamento de ações de relacionamento junto aos clientes e presença em datas específicas como SIPAT. Gerenciando recursos de maneira eficiente. Manter registros precisos das atividades e resultados comerciais para relatórios e análises posteriores.
- **Foco em Resultado:** Estabelecer e cumprir KPI's: visitas, negociações de reajuste e índice de cancelamento com monitoramento constantemente do desempenho e ajustar estratégias para garantir o alcance dos objetivos.
- **Relacionamento com clientes:** Construir relacionamentos sólidos com RHs, Diretores e CEO's responsáveis pela tomada de decisão. Colaborar com gerentes de RH para garantir a presença da CIA nos principais eventos de saúde da empresa.
- **Gestão do Pipeline:** Manter um pipeline atualizado, identificando as oportunidades de cross-sell com objetivo de auxiliar a equipe comercial nas negociações. Fortalecer o relacionamentos, de forma personalizada com abordagens de acordo com as necessidades e preferências de cada cliente.

Principais Resultados:

- **Negociação de Reajustes Contratuais:** Conduzi negociações estratégicas de reajustes com clientes, garantindo a manutenção de contratos e a satisfação das partes envolvidas, sem impactar negativamente o volume de negócios.
- **Palestras de Implantação para Clientes de Grande Porte:** Realizei apresentações e treinamentos para clientes de grande porte, facilitando o processo de implantação e proporcionando uma experiência de pós-venda tranquila e eficiente, o que resultou em maior fidelização e satisfação do cliente.
- **Cross selling:** Realizei fechamento de negócios com novos produtos com clientes que já possuía produtos da CIA.

AMIL | EXECUTIVO DE CONTAS | 5 ANO

- **Gestão Estratégica:** Carteira de clientes saúde e odonto de grande porte com atuação em alguns estados do Nordeste.
- **Autogestão Comercial:** Organizar de forma eficaz a agenda de visitas, planejamento de ações de relacionamento junto aos clientes e presença em datas específicas como SIPAT. Gerenciando recursos de maneira eficiente. Manter registros precisos das atividades e resultados comerciais para relatórios e análises posteriores.
- **Foco em Resultado:** Estabelecer e cumprir KPI's: visitas, negociações de reajuste e índice de cancelamento com monitoramento constantemente do desempenho e ajustar estratégias para garantir o alcance dos objetivos.
- **Relacionamento com clientes:** Construir relacionamento sólidos com RHs, Diretores e CEO's responsáveis pela tomada de decisão. Colaborar com gerentes de RH para garantir a presença da CIA nos principais eventos de saúde da empresa.
- **Gestão do Pipeline:** Manter um pipeline atualizado, identificando as oportunidades de cross-sell com objetivo de auxiliar a equipe comercial nas negociações. Fortalecer o relacionamentos, de forma personalizada com abordagens de acordo com as

necessidades e preferências de cada cliente.

Principais Resultados:

- **Negociação de Reajustes Contratuais:** Conduzi negociações estratégicas de reajustes com clientes com potenciais, garantindo a manutenção de contratos e a satisfação das partes envolvidas, sem impactar negativamente o volume de negócios.
- **Palestras de Implantação para Clientes de Grande Porte:** Realizei apresentações e treinamentos para clientes de grande porte, facilitando o processo de implantação e proporcionando uma experiência de pós-venda tranquila e eficiente, o que resultou em maior fidelização e satisfação do cliente.
- **Cross selling:** Realizei fechamento de negócios com novos produtos com clientes que já possuíam produtos da CIA.

Formação Acadêmica e Idiomas

- Graduação em Administração Geral – Escola Superior de Marketing - 2014
- Pós-graduação em Gestão Estratégica de Pessoas - 2019
- Inglês: Básico
- Excel/Power BI: Intermediário

Formação Complementar

- Curso de Oratória Soluções - 2011