



TARSO MURILO SALLES VAZ

Móvil: **+34 600 412 412**

e-mail personal: **tarsovaz2012@yahoo.es**

Amplia experiencia comercial, conocimientos avanzados en Marketing y Marketing Digital, además de una larga experiencia en la gestión de equipos personales y comerciales.

Entre mis fortalezas se encuentran la visión estratégica y analítica, resolución de conflictos, capacidad de trabajo en equipo, resiliencia, flexibilidad y buen manejo del estrés.

Trabajar con planes comerciales, planes de marketing, política de incentivos y buscar siempre superar las metas de ventas, me ha permitido tener una visión muy amplia de las organizaciones con las cuáles he trabajado.

Formación Educativa

1982-1986 Licenciado - Economía
Universidad Católica - Pernambuco/Brasil

2005-2008 Graduación en Publicidad y Marketing
Universidad Federal - Pernambuco/Brasil

Formación Profesional

1993-1993 Curso PSS Máster en Ventas - Florida /EE. UU.
(Profesional Selling Skills)

2017-2018 Experto en SEO y Tráfico Web
BIGSEO - España

2017-2018 Máster en Marketing Digital
Instituto de Marketing - España

Experiencia Profesional

12.2017 - Actual

SEO SOLUCIONES ESPAÑA S.L.U.

Chief Digital Officer (CDO)

- Gestión y administración de la Agencia de Marketing Digital SEO Soluciones España.

06.2018 - 12.2020

JFREIRE & ASOCIADOS S.L.

Dirección Comercial

- Administración de comunidades. Contactos comerciales con nuevos clientes y planificación de los trabajos técnicos y contactos con proveedores de servicios.

10.2014-04.2018

HAIR SPAIN COSMÉTICOS S.L.

Director General y Comercial

- Comercio de productos cosméticos y otros utensilios para peluquerías. Actuación en las zonas de Murcia y Alicante

05.2013 - 04.2014

LABORATORIOS ALCALA-FARMA / España

Director de Comercio Internacional - Portugal / África / Latinoamérica

- Prospección y Venta de servicios de Contract Manufacturing para empresas farmacéuticas de América Latina, África y Portugal;
- Prospección y venta de productos cosmeceúticos para empresas farmacéuticas de América Latina y Portugal.

09.2012 - 04.2013

IMAZ PHARMA / España - Logística Farma

Director Comercial España y Portugal

- Dirección comercial para venta de opciones logísticas para empresas farmacéuticas de España.

06.2011- 04.2012

LABORATORIOS UCB – Laboratorio Farmacéutico

Jefe Regional de Ventas

- Coordinación y gestión de equipos Comercial y de Visitación Médica para la venta de productos farmacéuticos a nivel hospitalario. Actuación en las regiones Norte, Noreste y Centro-Oeste de Brasil (16 provincias), donde fui responsable por un contingente de 43 Comerciales y Visitadores Médicos.

11.2007- 05.2011

SANOFI AVENTIS - Laboratorio Farmacéutico

Jefe de Equipo de Ventas

- Coordinación y gestión de equipos Comercial, de Visitación Médica y visita a farmacias para la generación de demanda de productos hospitalarios (antibióticos, anestésicos y hemoderivados), cardiovasculares y psiquiátricos. Actuación en 3 provincias de Brasil donde fui responsable por un contingente de 12 Visitadores Médicos.

12.2001 – 10.2007

TALLER DE VENTAS – Empresa de Consultoría Comercial

Director Nacional de Ventas y Consultor

- Responsable por las ventas de servicios de consultoría comercial, formación de equipos comerciales, conferencias y entrenamientos de ventas para equipos comerciales. Responsable por un equipo de 3 Consultores de Ventas.

Otros datos

Idiomas:	Español:	Nativo.
	Portugués:	Nativo.
	Inglés:	Comunicación Profesional.

Ambiente Digital

- **Microsoft Office** (Word, Excel, Powerpoint y Access)
Conocimiento Avanzado.
- **Internet**
Conocimiento Avanzado.
- **Confección de Web Pages, Posicionamiento SEO, Campañas PPC**
Conocimiento Avanzado