

# André Santos Matos

Comercial Junior

Porto, Portugal | andre.smatos@gmail.com | +351 937 482 165 | linkedin.com/in/andresmatos



Recém-licenciado em Gestão pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto com forte orientação comercial e capacidade de comunicação. Realizei estágio na Vodafone Portugal onde participei em processos comerciais que contribuíram para a angariação de **45 novos clientes empresariais** com faturação combinada de **380.000 EUR anuais**. Experiência em prospeção, negociação e gestão de CRM.

## ■ EXPERIÊNCIA

**Estagiário Comercial – Segmento Empresarial**, Vodafone Portugal, Porto

Fev. de 2025 – Jul. de 2025

Estágio na equipa de vendas B2B do segmento PME.

- Apoiei a angariação de **45 novos clientes empresariais** com faturação anual combinada de 380.000 EUR
- Realizei **120+ chamadas de prospeção** por semana, com taxa de conversão para reunião de 8%
- Preparei **25 propostas comerciais** personalizadas para soluções de comunicações e cloud
- Geri pipeline de vendas no **Salesforce**, mantendo 60+ oportunidades ativas

**Promotor de Vendas (part-time)**, FNAC Portugal, Porto

Jun. de 2024 – Jan. de 2025

Vendas e atendimento ao cliente no setor de tecnologia.

- Atendi em média **40 clientes por turno** com aconselhamento personalizado
- Alcancei **115% do objetivo de vendas** em 4 dos 8 meses, sendo nomeado melhor vendedor do mês 2 vezes
- Realizei demonstrações de produto para **campanhas de lançamento** de smartphones e portáteis

## ■ FORMAÇÃO

**Grau e área**, Faculdade de Economia – Universidade do Porto, Porto

Set. de 2022 – Jul. de 2025

Média final de **14 valores**. Projeto final sobre *técnicas de social selling no mercado B2B português*, classificado com 16 valores.

- Cadeiras relevantes: Marketing, Gestão Comercial, Comportamento do Consumidor, Estratégia, Comunicação Empresarial
- Participação ativa na NOVA Sales Competition e simulação de vendas da FEP

## ■ COMPETÊNCIAS

Prospeção Comercial • Vendas B2B • Salesforce CRM • Negociação • Propostas Comerciais • Microsoft Office • Apresentações de Vendas • Gestão de Pipeline • Atendimento ao Cliente • Orientação para Resultados

## ■ CERTIFICAÇÕES

**Salesforce Administrator (Trailhead)**, Salesforce

Jan. de 2025 – Jan. de 2025

**HubSpot Inbound Sales**, HubSpot Academy

Set. de 2024 – Set. de 2024

## ■ IDIOMAS

Português (nativo) • Inglês (C1) • Espanhol (B2)

## ■ PROJETOS

**Campanha de Angariação PME – Vodafone**

Abr. de 2025 – Jul. de 2025

Participação em campanha de angariação de PME para soluções de cloud e comunicações.

- Contribuí para angariação de **28 novos clientes** num trimestre, face ao objetivo de 20
- Faturação gerada de **210.000 EUR anuais**

## ■ REFERÊNCIAS

**Dr. Francisco Ribeiro**, Diretor Comercial – Segmento PME, Vodafone Portugal, francisco.ribeiro@vodafone.pt, +351 210 914 000

## ■ ATIVIDADE EXTRACURRICULAR

**Membro – FEP Finance & Investment Club**

Set. de 2023 – Jun. de 2025

Particpei em **competições de simulação de vendas** e organizei workshops de negociação com profissionais de empresas como Sonae e Jerónimo Martins.