

## THOR HENRIQUE JUSTEN TAVARES

Curitiba – PR | (41) 92001-7418

[LinkedIn: thorhenrique4](#) | thjusten@gmail.com

### RESUMO PROFISSIONAL

Executivo de Vendas Internacionais com sólida trajetória em soluções logísticas globais. Especialista em Gestão de Comércio Exterior (Pós-graduado) e bacharel em Relações Internacionais, com visão estratégica do mercado externo e habilidades avançadas de negociação. Expertise no gerenciamento do ciclo completo da jornada comercial da prospecção ativa ao fechamento e pós-venda com foco nos modais marítimo (FCL/LCL), aéreo e rodoviário.

### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

#### SAVE LOG INTERNACIONAL

Sales Executive | jul de 2025 a mai de 2026

- Atuação no desenvolvimento de novos negócios e expansão da base de clientes com foco em soluções de logística nacional e internacional.
- Realização de visitas externas a clientes, reuniões online e contatos com parceiros nacionais e internacionais.
- Responsável por toda a jornada comercial, desde a prospecção ativa de novos leads até o fechamento de contratos e acompanhamento pós-venda.
- Elaboração de propostas técnicas e comerciais personalizadas com foco em transporte internacional (aéreo, marítimo, LCL/FCL).
- Colaboração com o time interno para garantir o alinhamento entre operação e comercial, promovendo a excelência no atendimento ao cliente.
- Participação em reuniões estratégicas com a liderança para definição de metas, acompanhamento de resultados e identificação de novas oportunidades.
- Apoio no mapeamento de mercado e análise de dados para identificar demandas logísticas em setores-chave.

#### LOGISTIC CO. INTERNACIONAL

Executivo de Vendas | out de 2024 a jul de 2025

- Desenvolvimento de novos relacionamentos com clientes internos e externos com foco na expansão de vendas e fortalecimento da base de clientes.
- Elaboração e implementação de planos de negócios estratégicos e definição de metas para promover o crescimento e a fidelização de clientes.
- Estruturação de propostas técnicas e comerciais voltadas para logística internacional e nacional com ênfase em soluções de transporte personalizadas.
- Participação em reuniões estratégicas com diretores e gerentes para definição de planos de ação e acompanhamento de metas de vendas.
- Reporte direto ao diretor e ao gerente de vendas garantindo alinhamento estratégico e excelência nos resultados.

## **EXECUTIVO DE PRÉ-VENDAS (LOGISTIC CO. INTERNACIONAL)**

mai de 2024 a dez de 2024

- Responsável pela prospecção ativa de novos clientes na área de logística internacional com foco em importadores e exportadores.
- Realização de primeiros contatos por telefone, e-mail e WhatsApp para apresentação institucional da empresa e seus diferenciais competitivos.
- Pré-qualificação de leads com base em volume de embarques, modais utilizados (aéreo, marítimo, LCL/FCL), perfil decisório e potencial de negócio.
- Agendamento de reuniões estratégicas com o time comercial garantindo que os leads fossem repassados com contexto claro e informações relevantes.
- Mapeamento de mercado e identificação de oportunidades com base em dados comerciais e histórico de cotações.

## **BRASIL CENTER COMUNICAÇÕES**

Executivo de Contas | jan de 2023 a fev de 2024

- Relações comerciais com clientes corporativos garantindo a satisfação do cliente e impulsionando o crescimento dos negócios.
- Responsável por entender as necessidades e objetivos dos clientes oferecendo soluções personalizadas de telecomunicações para otimizar sua infraestrutura e operações.
- Gerenciamento do ciclo de vendas completo desde a prospecção inicial até o fechamento do contrato e o acompanhamento pós-venda.
- Comunicação proativa com os clientes fornecendo suporte contínuo e identificando oportunidades adicionais de vendas.

## **FRUBANA**

Sucesso do Cliente (Customer Success) | nov de 2021 a nov de 2022

- Responsável pelo Sucesso do Cliente e renovação do plano dos clientes B2B.
- Atendimento telefônico, WhatsApp e e-mail com foco em satisfação e retenção.
- Realização de Upcell e Upgrade do serviço atual contratado garantindo aumento de receita e métricas de MRR, NRR e GRR.
- Fidelização dos clientes na base dando maior foco em preventiva de cancelamento.
- Utilização de ferramentas como Hubspot e Ravena para gestão de indicadores.

## **VHSYS – SISTEMA DE GESTÃO EMPRESARIAL**

Inside Sales | out de 2020 a out de 2021

- Acompanhamento do funil de vendas fase a fase de qualificação.
- Apresentação de solução técnica como emissão de nota fiscal, controle de estoque e PDV.
- Negociação e fechamento de novos contratos com foco em ERP.
- Onboarding com os clientes novos para garantir a implementação do sistema.

## **DOCTORALIA BRASIL**

SDR | Sales Development Representative | mar de 2018 a ago de 2019

- Responsável por identificar e qualificar leads potenciais através de pesquisas proativas.
- Prospecção por telefone, e-mails e mídias sociais utilizando técnicas de vendas consultivas.
- Colaboração com a equipe de vendas para garantir uma transição suave dos leads qualificados para o pipeline.
- Registros precisos e atualizados no CRM garantindo a eficiência do processo comercial.

## **STONE**

Agente Comercial | jan de 2016 a fev de 2018

- Atuação direta na expansão da base de estabelecimentos credenciados B2B.
- Trabalho externo prospectando futuros clientes, visitando estabelecimentos e apresentando o valor da empresa.
- Reversão de clientes inativos buscando rentabilização da base Stone.
- Conhecimento do mercado financeiro e utilização de aplicativos como Salesforce.

## **COMPETÊNCIAS E FERRAMENTAS**

- **Logística:** Frete Internacional, Incoterms, Agenciamento de Carga, Importação e Exportação.
- **Vendas:** Prospecção Ativa, Negociação B2B, Venda Consultiva, Gestão de Pipeline.
- **Sistemas:** CRM Salesforce, Hubspot e ERPs