

ARTHUR CANDIDO

DESENVOLVEDOR WEB

PERFIL PESSOAL

Aprendedor constante, mediador de conflitos, em busca contínua de um ambiente de trabalho produtivo e harmonioso. Focado em resultados sem abrir mão do respeito e senso de justiça.

CONTATO

✉ oarthurcandido@gmail.com

☎ (12) 99254-6899

in <https://www.linkedin.com/in/arthurcandido>

IDIOMAS

- Inglês - Intermediário
- Francês - Básico
- Português - Nativo

FORMAÇÃO

Universidade Eniac-FAPI
Tecnólogo em Marketing, 2010
Universidade Virtual do Estado de São Paulo (Univesp)
Engenharia da Computação.
Início 07/2022
Formação prevista 07/2027

HABILIDADES

- Ótima capacidade de trabalho em equipe, liderando, ouvindo e aconselhando
- Capacidade de assimilar novas atribuições com facilidade
- Resiliência diante de tarefas complexas e alta adaptatividade
- Adepto a testes e experiências com o intuito de aprimorar os processos e alcançar os resultados esperados

EXPERIÊNCIA

byPhisio Software, Estágio em desenvolvimento de software

AGO 2022 - DEZ 2022

- Minha primeira experiência atuando profissionalmente com desenvolvimento de software.
- A byPhisio fornece um sistema de gestão para clínicas de fisioterapia e no período em que atuei com a empresa estávamos transferindo a tecnologia legada para uma nova stack.
- Minhas responsabilidades no projeto estavam principalmente atreladas ao front-end da aplicação, recriando as telas do software, utilizando HTML, CSS, Javascript, React, NextJS e Material UI.
- Foi uma experiência ótima atuar ao lado de um desenvolvedor com mais de 15 anos de atuação na área, me apresentando técnicas de desenvolvimento ágil, versionamento de código com GIT, CI/CD, gestão de projetos e desenvolvimento de software de fato.
- Levo comigo o aprendizado de que o desenvolvimento de software é um processo contínuo de evolução, e que o trabalho em equipe é fundamental para o sucesso de um projeto.

EXPERIÊNCIA

Thurbo Variedades, CEO

JAN 2014 - MAR 2022

- Responsável pela gestão do negócio e gerenciamento da equipe.
-
- Principais realizações.
- Melhoria nos processos internos, mitigando erros e padronizando atividades.
- Implantação de estratégia de relacionamento com o cliente, controle da qualidade do atendimento digital, e-mail, redes sociais e site.
- Criação de cronograma de campanhas publicitárias para datas especiais através e-mail marketing com cupons de desconto e up-selling (compre mais e ganhe um desconto), cross-selling (compre junto e aproveite o frete).
- Criação de cultura organizacional através de reuniões coletivas, com espaço para discutir melhoria nos processos e atividades.
- Definição de metas realistas para alavancagem do faturamento através de ações concretas, como velocidade nas respostas aos clientes e aumento no volume de anúncios.
- Expansão da atuação em MarketPlaces, para novos players como: B2W (Americanas.com, Submarino.com) CNOVA (CasasBahia.com, Extra.com) e Amazon.

EXPERIÊNCIA

Thurbo Variedades, Gerente Ecommerce

JAN 2012 - DEZ 2013

- Responsável pela formação e gerenciamento do time ecommerce.
- Principais realizações:
- Escolha e implementação de plataforma, Tray Commerce.
- Escolha e implementação de ERP, Bling ERP.
- Integração completa da plataforma Tray com MarketPlaces e ERP, permitindo a geração de anúncios em sites parceiros e a emissão dos documentos fiscais de forma automática.
- Contratação de agência para desenvolvimento de layout profissional na loja virtual.
- Otimização constante na experiência de compra no site visando melhorar a retenção e conversão de vendas.
- Contratação do parceiro logístico oficial da loja.
- Planejamento do investimento em Marketing e controle de KPI's diante das ações.

Thurbo Variedades, Gerente de loja de varejo

JAN 2009 - DEZ 2011

- Responsável pela abertura e gerenciamento de uma loja física.
- Principais realizações.
- Definição do mix de produtos, estratégia de precificação e posicionamento da marca.
- Estruturação do time.
- Elaboração das estratégias de publicidade com campanhas de panfletagem.
- Implantação de estratégias de omnichannel para clientes comprarem online (marketplace) e retirar na loja.
- Treinamento da equipe de atendimento com foco em satisfação do cliente através de escuta ativa e conhecimento do produto.

Thurbo Variedades, Supervisor de vendas

JAN 2005 - DEZ 2008

- Como supervisor de vendas, fui encarregado de controlar vendas e logística na empresa que agora já não atuava mais em loja física e sim em um pequeno centro de distribuição atuando com vendas por atacado e em marketplaces (MercadoLivre). Além das atribuições de atendimento e negociação, criava anúncios, respondia perguntas, captava vendas, gerava documentações de envio, controlava pagamentos e gerenciava dois colegas responsáveis por embalar e despachar mercadorias.