

Danilo Ribas de Oliveira

29 anos (27/06/1993)

Possui filhos: Não

Estado civil: Solteiro

Nacionalidade: Brasileiro

Endereço

País: Brasil

CEP: 80010-130

Estado: Paraná

Cidade: Curitiba

Bairro: Centro

Endereço: Av. Marechal Floriano Peixoto, 868

Informações de contato

- E-mail: danibombaxa@hotmail.com
- Celular: (42) 9.9997-7012

Objetivo

Formação Acadêmica

Superior, Completo.

Graduação: Administração de Empresas, Universidade Estadual de Ponta Grossa. (conclusão em dezembro de 2020).

TCC - Operações no mercado futuro de dólar como alternativa para renda variável utilizando análise técnica.

Idiomas

Inglês: Avançado

Experiência Profissional

VIDA DE MERCADO – 2020/ Atualmente

- Professor de conteúdos sobre mercado de capitais. (Produtos financeiros, Padrões Gráficos, sistemas operacionais, backtesting, controle de risco, análise fundamentalista para seleção de ações.)

- Especulador financeiro.

- Foco em operações técnicas no mercado nacional e internacional.

- Palestras em universidades com o tema investimentos.

- Programa Ativo nas redes sociais para democratizar as informações financeiras.

- Apresentador do programa Vida de Mercado.

- Gerenciamento de capital de terceiros em operações de risco.

Associação Anussim Brasil – 2022/ Atualmente.

Função – Tesoureiro

- Gestão de finanças e estratégias de capitalização para a Comunidade judaica Anussim Brasil.

- Planejamento financeiro.
- Estratégias de alocação de recursos.
- Táticas de expansão.
- Desenvolvimento de projetos.
- Coordenação de compras.
- Coordenação de projetos.

Mazal 360 – Jan 2022 a Jan 2023

Função - Diretor de gestão de negócios

- Desenvolver estratégias de atuação.
- Desenvolvimento de aliança estratégica com clientes e fornecedores.
- Mapear e acompanhar fornecedores e clientes.
- Desenvolver esteira de produtos digitais.
- Criar soluções para o mercado digital.
- Criar projetos personalizados para clientes.
- Criar e gerenciar processos de vendas.
- Gerir carteira de clientes.
- Apresentador de programa de televisão.

SMART CENTER – 2020/ abril/ 2020.

Função – Coordenador de vendas técnicas.

- Atuação ativa de coordenação de 7 lojas no Paraná e Santa Catarina.
- Como principais atividades o desenvolvimento de estratégias de marketing de vendas para abertura de mercado com gerentes e vendedores.
- Desenvolvimento de produto e clientes de grandes contas.
- Acompanhamento de obras.
- Palestras em universidades e eventos do setor da construção civil.
- Treinamento de gerentes e vendedores.
- Formatação de preços.

SMART CENTER – 2019/2020.

Função – Coordenador de produto.

Atuei na expansão da indústria diretamente para o varejo na inserção de tecnologia inovadora para construção civil, Sistema estrutural Light Steel Frame. Atuando em todo território nacional e internacional como especialista de produto. Como principais atividades palestras em universidades, desenvolvimento de grandes contas, desenvolvimento de prospecção e atendimento especializado dando suporte para toda a rede de lojas para prestar serviços para arquitetos e engenheiros, consultoria técnica sobre o sistema construtivo, venda consultiva, leitura de projetos, Orientação (treinamento) do suporte comercial, orientação a novos colaboradores sobre o método de venda e sobre o produto.

Águia Sistemas de Armazenagem / SMART – 2014/2019.

Função : Consultor Técnico Comercial.

Atuei na abertura de mercado para inserção de tecnologia inovadora para construção civil, Sistema estrutural Light Steel Frame. Como principais atividades desenvolvo prospecção e atendimento de arquitetos e engenheiros, consultoria técnica sobre o sistema construtivo, venda consultiva, leitura de projetos, Orientação (treinamento) do suporte comercial, orientação a novos colaboradores sobre o método de venda e sobre o produto.

Bateria Imortal – UEPG – 2015/2020

Trabalho voluntário.

Função: Conselheiro

Atlética VI de Novembro – UEPG – 2015/2016

Trabalho voluntário.

Função: Coordenador de eventos

Caixa Econômica Federal – 2012/2014

Função : Agente de crédito

Atuei na captação de novos clientes, com foco em micro e pequenos empreendedores.

Analisar o potencial dos clientes para liberação de crédito de financiamento.

Informações complementares

- TCC - Operações no mercado futuro de dólar como alternativa para renda variável utilizando análise técnica.
- Curso : Preparatório para certificação CNPI da Apimec. (Top Invest) EM ANDAMENTO.
- Curso: Engenharia Financeira e Gestão de Riscos Parte II (Universidade Columbia) EAD (EM ANDAMENTO)
- Curso: Engenharia Financeira e Gestão de Riscos Parte I (Universidade Columbia) EAD 2021
- Curso: Treinamento operacional de dólar futuro com foco nas operações de mercado futuro de agrícolas (UEPG).2020
- Curso : Treinamento operacional de dólar futuro com foco nas operações de importação e exportação (UEPG).2020
- Curso: Financial Markets (Universidade Yale) EAD 2020
- Curso : Stormer de A a Z. 2020
 - Método Stormer de Position Trade. 2020
 - Método Stormer de Swing Trade. 2020
 - Método Stormer de Day Trade.2020
 - A Arte do Jogo.2020
 - Reabilitação de traders.2020
- Curso : Método Cosmos – Pedro Albuquerque.2020
- Curso : Investidor Águia Avançado- Eduardo Cavalcanti. 2020
- Curso : Macroeconomia para investidores – Ramiro Gomes Ferreira. 2020
- Curso : Aprenda a investir em ações – Traders Club com Felipe Pontes. 2020.
- Curso: Negociações de sucesso: estratégias e habilidades essenciais (Universidade de Michigan EUA) EAD.2017
- 1º e 2º edição do Congresso Latino Americano de construção a seco.
- Experiência internacional na Alemanha participando de feiras da construção civil - Dach Holz international 2018 e Bautech 2018.

Conhecimento em Informática

- Profit Chart – Pro
- Ninja trader

- TradingView
- Pacote Office
- Photoshop
- ERP – TOTvs
- Autocad
- Bitrix
- Viasoft.