

ÁREAS DE ATUAÇÃO

TRADE MARKETING | MARKETING | COMERCIAL

RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

- Profissional com experiência desenvolvida nas áreas de Trade Marketing e negociação Comercial, com sólida vivência em distribuição atacadista e clientes do ramo varejista.
- Expertise em planejamento de ações promocionais como ferramenta para a área comercial, desenvolvimento de campanhas de incentivo, organização de eventos (treinamentos e convenções), gestão de Merchandising (rotina de promotores, controle de materiais, execuções em PDV e demais rotinas), captação de verba para desenvolvimento de ações cooperadas com fornecedores, controle orçamentário das ações de Trade Marketing, acompanhamento, controle financeiro e de indicadores (cobertura de área, distribuição numérica, positivação de mix e recompra) dos projetos de distribuição.

• **FORMAÇÃO ACADÊMICA**

Coppead - Formação em Marketing (160h) – 12/2008
Pós-Graduação - CBA Gestão de Negócios – IBMEC
Graduação - Administração de Empresas - Universidade Estácio de Sá

IDIOMA

Inglês Intermediário

HISTÓRICO PROFISSIONAL

06/2019 – 12/2019

ZAMBONI COMERCIAL.

Coordenadora de Trade Marketing

- Coordenação das atividades de Trade junto à equipe composta por 5 colaboradores (Analistas, Designer e Assistente);
- Gestão orçamentária do Centro de Custos da área;
- Responsável pela elaboração de campanhas promocionais e de incentivo para clientes e equipe Comercial.
- Negociação com fornecedores para ações cooperadas (incentivos, ações promocionais e de merchandising, treinamentos e ações no PDV);
- Gestão de contratos de verba;
- Gestão dos Analistas focais, ações, eventos e acompanhamento dos indicadores dos projetos de distribuição: **Atacado Especializado – Unilever, Colgate e Distribuição Complementar – Nestlé;**
- Gestão e aprovação das atividades de Designer: anúncios, encartes, banners virtuais, redes sociais, bem como todos os demais meios de divulgação dos produtos, imagem e marca da empresa;
- Gestão de brindes: captação de fornecedores, negociação, compra, distribuição e controle de estoque;
- Suporte à atividades vinculadas à Diretoria Comercial: Implantação e coordenação de Televendas e análise e justificativas dos Centros de Custos de toda área Comercial.
- **Principais fornecedores parceiros:** Unilever, Nivea, Colgate, Embelleze, Melhoramentos, Kimberly-Clark, Coty, Mondelez e Nestlé.

Principais Realizações:

- **Gestão de crise e contratação de nova equipe:** com apenas 20 dias de empresa, foi anunciado mudança do escritório comercial do Centro – RJ para o CD em Xerém. Os colaboradores do Trade optaram em não seguir para a nova localidade, sendo necessário a contratação de novos colaboradores, em curto espaço de tempo, e em paralelo gerir uma equipe desmotivada e suas consequências. Em 30 dias a equipe estava remontada e recebendo o repasse das atividades.
- **Organização do processo de Contratos de Verba:** levantamento e organização de todas as pendências de forma a não gerar prejuízos para a empresa e para o cliente por falta de recebimentos e pagamentos. Reformulação do processo com mais autonomia do Trade na apuração das informações, rotina de acompanhamento de entrada e saída de verbas e compartilhamento semanal para a equipe Comercial com o status de cada contrato.
- **Inventário de brindes e materiais de merchandising:** levantamento de brindes e materiais de merchandising armazenados no CD, desenvolvimento de book com fotos e quantidades para a equipe Comercial, distribuição seletiva e utilização dos brindes em ações promocionais.
- **Suporte à implantação e coordenação da área de Televendas:** implantação da área e da plataforma de discagem com foco em clientes sem compra há 60 dias ou mais. No segundo mês de utilização da plataforma, o resultado das vendas aumentou em 100% e alguns clientes apresentavam-se fiéis a este canal.

12/2008 – 02/2019

FERRAGENS RAMADA.

Coordenadora de Marketing

- Estruturação, desenvolvimento e coordenação do departamento de Marketing;
- Responsável pela elaboração de campanhas promocionais e de vendas para clientes, representantes comerciais, vendedores e televendas;
- Acompanhamento de faturamento, mix de produtos, positivação e prospecção de clientes;
- Negociação com fornecedores para ações cooperadas (treinamentos, ações promocionais e de merchandising);
- Gestão de Trade Marketing: desenvolvimento de ações e eventos para o PDV, administração de materiais de merchandising, treinamento de lojistas, coordenação e acompanhamento do roteiro e atividades executadas pelos promotores de vendas;
- Desenvolvimento e gestão de catálogo de produtos, anúncios, encartes, banners virtuais, redes sociais, bem como todos os demais meios de divulgação dos produtos, imagem e marca da empresa;
- Gestão e aprovação das atividades do designer gráfico (interno e prestadores de serviço);
- Gestão de brindes: captação de fornecedores, negociação, compra e distribuição.
- **Principais fornecedores parceiros:** Tigre, Akzo Nobel e Bic.
- **Extensão das atividades:** Lindacor Distribuidora de Tintas, empresa do grupo Ramada e canal indireto da Akzo Nobel, detentora das marcas Coral, Sparlack e Hammerite.

Principais Realizações:

- **Campanhas de fim de ano:** Criação e administração das ações visando maior participação no Market Share.
2012 - Smart Tv + sorteio de carro – 50 clientes contemplados – 24,5% de crescimento
2013 - Cruzeiro Nordeste – 45 clientes contemplados – 18,6% de crescimento
2014 - Buenos Aires + Notebook – 55 clientes contemplados - 20% de crescimento
2015 - Resort Foz do Iguaçu + Nespresso – 50 clientes contemplados – 12,5% de crescimento
2017 - Iberostar Praia do Forte – 25 clientes contemplados – 16,4% de crescimento
- **Camarote São Januário:** gestora da ação visando captação de vendas e fortalecimento do relacionamento com os clientes, ROI obtido no quinto mês da ação. No jogo pela Libertadores em 2012, Vasco x Corinthians, obtivemos a maior adesão e disputa da ação por parte dos clientes.
- **Convenções de vendas:** organizadora de todo o evento, locação de hotel, contratação de palestrantes e atrações, desenvolvimento do tema e de materiais (convites, banners, camisas) e gestão da equipe e atividades in loco.

- **Projeto Bic Fidelidade:** coordenação de merchandising, criação de campanhas para sell out, positividade e desenvolvimento de linhas, gestão do budget do projeto. Crescimento de 40% no primeiro ano do projeto – 2016 x 2017.
- **Ações Lindacor Distribuidora:** ações compartilhadas pela Akzo Nobel como “Melhores Práticas”, prêmio 2015 como case de sucesso em merchandising, realização do objetivo de faturamento 2018, alcance e superação em 15% do objetivo de positividade dos produtos Core Line.

04/2014 – 12/2015

SENAC.

Instrutora de Ensino

- Instrutora de ensino nos módulos de Treinamento e Desenvolvimento e Atendimento ao Cliente para os cursos técnicos e de aprendizagem.

05/07 - 12/2008

DELLO INDÚSTRIA E COMÉRCIO.

Gerente de Contas

- Gestão de Clientes: controle do ponto de vendas e promotoras no Rio e Grade Rio, negociações, planejamento de vendas, treinamento técnico de produtos para os lojistas, elaboração de campanhas de incentivo.

Principais Realizações:

- Descentralização dos produtos das lojas matriz com acompanhamento da distribuição pelas filiais, criação do Dello Day nos PDVs, onde os melhores desempenhos em venda eram premiados; desenvolvimento das equipes de televendas em clientes corporativos através de relacionamento e constantes ações de incentivo e ações de relacionamento junto aos compradores; visita ao parque industrial da empresa com almoço de confraternização.

05/04 - 03/07

PIMACO AUTOADESIVOS.

Vendedor Júnior

- Gestão de Clientes: negociações, planejamento de vendas, treinamento técnico de produtos para os lojistas, atividades junto as promotoras para orientação de ações de merchandising, elaboração de campanhas de incentivo e todas as pendências relacionadas à carteira de clientes.

Assistente de Vendas

- Suporte administrativo aos responsáveis pelas Regionais de todo o Brasil, emissão e controle de pedidos, controle de processos de trocas e devoluções, atendimento ao cliente.

Estagiária

- Suporte a Analista de Mercado: marcação de visitas para prospecção em clientes corporativos.

CURSOS COMPLEMENTARES

Trade Marketing Avançado – STerra Solucoes - EAD

Power BI – Udemy - EAD

People – Especialista em Excel (60h) – 03/2020

Academia do Marketing – Introdução ao Marketing Digital – (24h) – 03/2019

IBMEC – Gestão de Pessoas e Neurociência (30h) – 09/2016

ESPM - Trade Marketing e Gerenciamento no PDV (15h) – 01/2011

ESPM - Ativando Marcas no PDV (8h) – 01/2011