

SF

Brasileira, 46 anos
(19) 99266-6740

GESTÃO COMERCIAL | VENDAS | KEY ACCOUNT

Profissional com mais de 20 anos de **experiência na área Comercial**, atuando em empresas multinacionais de grande porte nos setores de bens de consumo, varejo, moda e comércio;

Possui uma profunda compreensão dos **processos mercadológicos** e **negociações estratégicas** que impulsionam o sucesso dos negócios.

Como **especialista em Gestão Comercial**, possui habilidades em:

- **Gerenciamento e desenvolvimento de negócios:** Sua capacidade em estabelecer indicadores de desempenho, monitorar o sell in e o sell out, estudar o mercado e a concorrência, permitem desenvolver estratégias eficazes para expandir os resultados do negócio e gerar benefícios sustentáveis para os clientes no **B2B** e parcerias;
- **Visão estratégica:** Sua habilidade em organizar informações e em construir o planejamento dos clientes e do negócio, contribui significativamente para visualizar o cenário futuro, estabelecer metas e atuar para alcançar os objetivos definidos;
- **Liderança:** Sua experiência em gerenciar equipes de vendas multidisciplinares, alinhando expectativas com metas claras para atingimento dos objetivos do negócio, promove um ambiente que impulsiona o sucesso de colaboradores e metas;
- Durante sua carreira, **destaca-se seu desenvolvimento e contribuição** para:
- **Desenvolvimento de estratégias de negócios:** Liderando a criação de planos de negócios personalizados por loja/grupo de clientes, investimentos e marketing, alcançou um crescimento significativo dos resultados do negócio;
- **Prospecção e relações com clientes:** Sua atuação em campo e o contato periódico, conhecendo as necessidades dos clientes, oferecendo atendimento personalizado e prospectando novas parcerias, resultou em expansão e retenção de clientes;
- **Liderança internacional:** Sua participação em projetos e papéis de liderança na Itália reforçou sua habilidade de adaptar estratégias globais às demandas locais.

FORMAÇÃO Pós-graduação Gestão de Pessoas: Carreiras, Liderança e Coaching – **PUCRS, conclusão 2024**
MBA Gestão Estratégica de Pessoas: Desenvolvimento Humano de Gestores - **FGV, 2020**
Graduação em Processos Gerenciais - **FGV, 2012**

IDIOMAS Italiano avançado
Inglês básico - cursando

VIAGENS **ITÁLIA** | Showroom quadrimestral: lançamentos e atendimento clientes Key Account – 2010 a 2017;
| Tour de 1 semana com os principais franqueados Óticas Carol – 2018;
Amsterdã | Showroom lançamentos exclusivo cliente GrandVision – 2013.

CURSOS Meditação – Anand Nisargan, 2023
Inteligência Emocional – Conquer, 2021
Comunicação e Oratória – Academia de Expressão, 2021
Liderança Contemporânea – FDC/In company, 2019
Programa de Desenvolvimento de Liderança – Lidera Treinamentos, 2018
Liderança Consciente – FDC/In company, 2018
Liderança Transformadora – FDC/In company, 2017
Desenvolvimento de Lideranças – Insper/In company, 2016

TECNOLOGIA Word, Excel, PowerPoint, Linx, SAP, Power BI.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Set/2006 – Out/2022 **ESSILORLUXOTTICA DO BRASIL** (antiga Luxottica, fusão Essilor/Luxottica em 2021) - São Paulo/SP
(*Multinacional Italiana e Francesa, fabricante, distribuidora e varejista de óculos e lentes, no mercado fashion, de luxo e esportivo*)

Cargo: **Gerente de Planejamento de Negócios (Ago/2021 – Out/2022)** - Reporte: Diretor BI

- Iniciativa na reestruturação dos processos da área e equipe;
- Colaboração junto ao time Comercial na prospecção e recuperação de clientes Key Account para adesão à ferramenta de reposição automática;
- Desenvolvimento de ferramentas junto ao time BI e customização de análises de resultados e novos negócios junto aos clientes;
- Integração junto ao time de Marketing para a manutenção dos benefícios de trade MKT e desenvolvimento do Kit de boas-vindas;
- Planejamento de estoque e projeção de reposições por marca e categoria de produto, considerando os horizontes de curto (mês), médio (trimestre) e longo (anual) prazo.
- Reuniões semanais com o time Italiano sobre os resultados e planejamento futuro, responsável pela implementação do novo sistema no Brasil;
- Gestão e acompanhamento dos resultados de cada categoria;
- Visitas em campo junto aos clientes para o alinhamento do sell in/sell out e ampliação da pirâmide de marcas/produtos no PDV.

Resultados:

- Aumento nas vendas em 52% no 1º semestre de 2022;
- Conquista de novos clientes e resgate de clientes Key Account para o programa, através de uma oferta de atendimento e serviço personalizado para cada conta;
- Estruturação de um time unido, com objetivos claros, autonomia e protagonismo, independente do cargo.

Cargo: **Gerente de Soluções de Negócios (Jan/2020 – Jul/2021)** - Reporte: CEO

- Responsável pelo desenvolvimento de uma nova área de negócios no Brasil (projeto desenvolvido durante a pandemia), voltada à oferta de serviços administrativos para gerar redução de custos e maior rentabilidade aos clientes.

Resultados:

- Estruturação completa de um projeto novo, envolvendo várias áreas de negócios, buscando o melhor serviço utilizado na empresa e negociando com os fornecedores para expandir a mesma oferta aos principais parceiros e clientes, relação ganha ganha.
- Apoio e colaboração à área financeira, criação de um comitê diário (fornecedor + franqueadora), união de forças para agilizar as negociações e acordos financeiros após a retomada do mercado/pandemia, resultando na redução do overdue em 75% no período de 3 meses.

Cargo: **Gerente Key Account (Fev/2017 – Dez/2019)** - Reporte: CEO

- Responsável pelo planejamento estratégico, gestão sell in/sell out, plano de negócios para os franqueados, plano de marketing, campanhas de vendas e políticas comerciais;
- Desenvolvimento de relatórios, análises de performance, apoiando e estimulando o time a tomar decisões com foco em relacionamento com os clientes e resultados;
- Atendimento showroom, participação ativa em convenção de vendas regionais/Franqueadora;
- Visita à campo e pesquisa junto ao time de vendas dos PDVs e clientes, buscando dados e informações para identificar novas oportunidades de negócios e melhorias;
- Coparticipação na definição de eventos dedicados junto à área de Marketing e Eventos (visitas guiadas às lojas de luxo, eventos esportivos, jantares exclusivos);
- Responsável pela reorganização da equipe e das suas respectivas responsabilidades, corresponsável pela colaboração mútua, alinhando expectativas com metas claras para atingimento dos objetivos do negócio.

Resultados:

- Aumento do market share, aproximadamente de 4 para 11 marcas, através da segmentação da carteira de franqueados: potencial de lojas e vendas;
- Implementação do Projeto de reposição automática (de 180 para 940 lojas, 67% da franquia);

- Execução planejada dos ciclos comerciais e das alavancas de crescimento das categorias de produtos, potencializando o sell out e atuando sobre o sell in, com o resultado de 2 dígitos percentuais de crescimento a cada ano;
- Prêmio Brilho nos Olhos – 2018, viagem para Nova Iorque: como consequência do plano de expansão e resultados.

Cargo: **Gerente de Negócios de Marca (Jan/2013 – Jan/2017)** - Reporte: Diretor Comercial | CEO | Diretor Unidade Negócios Ray-Ban

Marca Vogue Eyewear, jan de 2013 a mar de 2014

Marca Ray-Ban, abr de 2014 a jan de 2017

- Gestão de projeto - roadmap;
- Atuação direta com a equipe de vendas para garantir a melhor execução da estratégia comercial nos pontos de vendas;
- Integração ativa entre as áreas de marketing e comercial;
- Ativação de campanhas para as equipes de lojas e consumidor;
- Acompanhamento da performance de vendas e aplicação de métricas de bonificação;
- Apoio na primeira coleção da marca Vogue Eyewear fabricada no Brasil;
- Estruturação, capacitação, desenvolvimento e engajamento da equipe de revendedores autônomos;
- Acompanhamento em campo, assegurando e estimulando a obtenção de resultados.

Resultados:

- Conquista do 1º lugar no ranking de vendas mundial da marca Vogue Eyewear;
- Crescimento histórico da marca Vogue Eyewear no Brasil, concluindo 2013 com 2 dígitos percentuais de crescimento;
- Ampliação do market share da linha receituário Ray-Ban nos PDVs;
- Ano de 2014 com fechamento em 2 dígitos percentuais de crescimento, ano de 2016 com recuperação do resultado de vendas comparado à 2015;
- Implementação de espaços exclusivos Ray-Ban em 35 lojas/BR.

Cargo: **Supervisora de Vendas (Abr/2012 – Dez/2012)** - Reporte: Gerente Key Account

Cargo: **Coordenadora Key Account (Mar/2010 – Mar/2012)** - Reporte: Gerente Key Account

Set/2006 – Fev/2010 **OAKLEY DO BRASIL** (adquirida pela Luxottica em 2007, fusão em 2010) – São Paulo/SP
(Multinacional Americana fabricante, distribuidora e varejista de produtos esportivos)

Cargo: **Assistente de Produtos (Set/2006 – Fev/2010)** - Reporte: Gerente de Produtos

Jan/2002 – Set/2006 **LUXOTTICA DO BRASIL** – Barueri/SP
(Multinacional Italiana, fabricante, distribuidora e varejista de óculos, no mercado fashion e de luxo)

Cargo: **Coordenadora Comercial (Jan/2002 – Set/2006)** - Reporte: Gerente Comercial
