

# Álef Ferreira

Brasileiro, casado, 30 anos, masculino, 1 dependente

Botuverá – SC

Portifólio: <https://alef-ferreira.github.io>

Celular: (47) 98474-9703

E-mail: [alef.ferreira@hotmail.com](mailto:alef.ferreira@hotmail.com)

## Áreas de Interesse

Análise de Dados, Business Intelligence, Data Analytics, Power BI, SQL, Relatórios e Dashboards.

## Resumo de Qualificações

Profissional com experiência em análise de dados, inteligência comercial e otimização de processos, focado em transformar dados em insights estratégicos para apoiar a tomada de decisão.

Experiência no monitoramento de KPIs, criação de dashboards e gestão de indicadores de desempenho, auxiliando empresas na identificação de oportunidades e eficiência operacional.

Aprimorando habilidades em SQL, Python e Power BI para aplicação em análise e visualização de dados.

Formação em Processos Gerenciais, com MBAs em Business Intelligence e Design Thinking, combinando estratégia, inovação e dados para apoiar a tomada de decisões baseada em informações concretas.

## Principais Habilidades:

Conhecimento em SQL, Python e Power BI para análise de dados

Business Intelligence e criação de dashboards interativos

Monitoramento de KPIs e geração de relatórios estratégicos

Interpretação de dados para tomada de decisão

## Formação

Tecnólogo em Processos Gerenciais – Faculdade Global

MBA em Design Thinking – Faculdade Descomplica

MBA em Business Intelligence – Faculdade Descomplica

## Experiência Profissional

### Mercado Livre – Gaspar-SC

#### Função: Prestador de Serviços Logísticos – Autônomo

Atividades desenvolvidas: Planejamento e otimização de rotas para entregas eficientes. Monitoramento de indicadores operacionais e análise de tempo médio de entrega. Uso de ferramentas digitais e geolocalização para maximizar a eficiência. Desenvolvimento de habilidades em gestão de tempo, organização e resolução de problemas.

### Cajovil – Brusque-SC

#### Função: Analista Administrativo de Vendas

Atividades desenvolvidas: Análise de indicadores comerciais e relatórios de vendas para otimização de processos. Utilização de BI e CRM para monitoramento de desempenho de representantes. Acompanhamento de métricas operacionais e identificação de oportunidades de melhoria.

### CMB Prometal – Guabiruba-SC

#### Função: Inside Sales Senior

Atividades desenvolvidas: Utilização de CRM e Business Intelligence para análise de clientes e prospecção. Gestão de dados de clientes para otimizar o funil de vendas e prever padrões de compra. Desenvolvimento de relatórios estratégicos para acompanhamento de metas e performance.

### Havan – Brusque-SC

#### Função: Líder de telecobrança Jr.

Atividades desenvolvidas: Monitoramento de indicadores financeiros e análise de carteiras para otimização de cobrança. Gestão de dados para acompanhamento de crédito, inadimplência e recuperação financeira. Supervisão de relatórios operacionais e análise de desempenho da equipe.

#### Função: Operador de telecobrança / receptivo

## **Cursos Complementares**

Introdução à Ciência da Computação (Harvard CC50)

Inglês Avançado

Excel

Python para Análise de Dados

Planejamento e Gestão de Tempo

Kaizen

SQL para Análise de Dados

Power BI e Business Intelligence