Daniel Navarro Malvão

Andaraí – Rio de Janeiro, RJ | (21)98058-5989

[danielnavarro17@gmail.com](mailto:danielnavarro17@gmail.com) | [Linkedin](https://www.linkedin.com/in/navarrodaniel33/) | [Portifólio](https://github.com/Dnavarro2018/Portfolio)

# Objetivo

Ingressar na área de Análise de Dados, desenvolvendo soluções informativas, intuitivas, que ofereçam bons insights sobre a área e solucionem problemas do negócio, participando, assim, da manutenção da saúde financeira da empresa.

# Educação

- Administração – UFRRJ CEDERJ (Jul/2019 – Dez/2024)

# Habilidades e Conhecimentos

## Organização

* Organizei e categorizei os arquivos de prontuários da CliniCASSI Copacabana, separando-os por tipo de plano, tipo de documentos, arquivos mortos e arquivos úteis, digitalizando-os quando necessário e diminuindo a emissão de papéis e documentos que, possivelmente, geram poluição.

**PROJETOS PARALELOS**

- Formação de Power BI pela Alura – em curso

- Curso de Formação em Excel pela plataforma Curso em Vídeo – Gustavo Guanabara

- Curso básico de Python pela plataforma Curso em Vídeo – Gustavo Guanabara

**SKILLS**

Proatividade, Persistência, Organização, Criatividade, Bom relacionamento interpessoal

**LÍNGUAS**

Inglês – Avançado

Espanhol – Básico

Português – Nativo

# Experiência

**- Estagiário Administrativo – Caixa de Assistência aos Funcionários do Banco do Brasil –** 2021 - 2023 – Presto telefônico aos pacientes da clínica tendo como foco a qualidade de excelência no atendimento, organizo e categorizo os arquivos de prontuários da clínica, realizo envio e recebimento de documentos referentes às áreas pertinentes, elaboro planilhas eletrônicas de suporte à gerência.

- **Estagiário Comercial** **– LinaVet Distribuidora -** (2019 - 2020) – Prestava auxílio aos vendedores e supervisores comerciais; criava, executava e analisava relatórios gerados em Excel com dados das operações comerciais; filtrava e analisava valores diários referentes ao faturamento de vendas, cálculos de comissões e comparativos de metas de períodos. Havia necessidade de fornecer dados consisos em meus relatórios, utilizando os recursos dos sistemas SIG 2000, extraindo dados referentes às vendas diárias de toda a equipe comercial, tanto quanto a consolidação de dados por indústria fornecedora para o correto fechamento das comissões; controlava, também, o fluxo de premiações da equipe de vendas.