

Contato

rochagraciene@gmail.com

www.linkedin.com/in/graciene-rocha-0b4b9214b (LinkedIn)

Principais competências

Desenvolvimento de novos negócios

Desenvolvimento a equipe de vendas

Expansão de equipe

Graciene Rocha

Gerente de Vendas / Operações / Customer Success- Apaixonada por gente e gestão Comercial

Distrito Federal, Brasil

Resumo

Sou pedagoga com experiencia na área comercial ha 14 anos no ramo automotivo, tanto de locação como de vendas, atuando como vendedora, analista e gerente de vendas B2B e B2C.

Apaixonada por gerenciar equipes de vendas interna e externa, com desenvolvimento de pessoas, busca por melhores soluções para alavancar negócios, pós vendas, abertura de novos canais, elaboração de metas, campanhas, politicas comerciais com habilidades em construir relacionamentos, foco no resultado e treinamentos, deixando minhas equipes na mais alta performance, com as competências de motivar pessoas, persuadir, influenciar, vender ideias, trabalho em equipe, coordenar tarefas e raciocínio lógico.

Conhecimentos : PDCA, REMON (gestão de qualidade), NPS, SDR, Salesforce, Inteligencia Emocional.

Experiência

Localiza

Gerente de vendas

agosto de 2022 - maio de 2023 (10 meses)

Brasília, Distrito Federal, Brasil

Setor automobilístico

Unidas

Gerente de vendas

novembro de 2009 - agosto de 2022 (12 anos 10 meses)

Brasília e Região, Brasil

- Gestão de Pessoas (Lançamento de ponto, admissão, demissão, escalas, criação de campanhas, feedback, PDI e todo acompanhamento)
- Estratégias e planos de ação para superar as metas
- Acompanhamento de indicadores e relatórios

- Apresentações
- Estudo e acompanhamento da concorrência
- Interface com áreas (TI, Jurídico, RH, Tesouraria, Marketing, faciliteis)
- Controle de orçamentos e estoque x reservas
- PDCA
- Tratativa de SAC e ouvidoria

Principais resultados obtidos:

- Reconhecimento pela revista Época por ter alcançado o 1º lugar em vendas de produtos e serviços e excelência no nível de satisfação do cliente.

Como gerente de vendas do seminovos todas as atribuições acima e gestão de indicadores de vendas com desdobramento, planos estratégicos diários para superação de metas e estudo da concorrência.

Formação acadêmica

Universidade Paulista

Bacharelado em Pedagogia, Pedagogia - Áreas Específicas · (2016 - 2020)