

Contato

11 97267-8334 (Mobile)
ferreirallyson@gmail.com

www.linkedin.com/in/allyson-
coutinho-428310103 (LinkedIn)

Principais competências

Gestão
ERP TOTVS
PaaS (Plataforma como serviço)

Languages

Inglês (Professional Working)
Espanhol (Limited Working)

Certifications

Comunicação e Oratória
A Ciência das Vendas
Fundamentos de Vendas
Valor Pessoal e Propósito no
trabalho

Allyson Coutinho

Sales Executive | Process & Methodology | Hunter / Closer /
Inside | Spin / Storytelling / Bant | SaaS / B2B / B2C | E-commerce
Expert | CRM / Omnichannel | ERP / IaaS / IPaaS / RPA / AI | HR &
HXM | Enterprise | SMB

São Paulo, São Paulo, Brasil

Resumo

Profissional de vendas experiente com histórico de sucesso em impulsionar o crescimento para empresas de diversos portes. Especialista em fechamento de negócios, expansão de carteira de clientes e soluções SaaS, marketplace, e-commerce, ERP e CRM. Adepto de metodologias de vendas eficazes e estratégias omnichannel para otimizar a experiência do cliente. Habilidades em storytelling, spin selling e comunicação do valor das soluções. Entusiasta de tecnologias emergentes como IA e RPA para aprimorar o desempenho do negócio. Foco em RH Estratégico e HXM para o sucesso dos clientes através de soluções que aprimoram a experiência do colaborador.

Experiência

TOTVS

1 ano 2 meses

Especialista em Soluções de Negócios Pleno

outubro de 2023 - Present (10 meses)

São Paulo, Brasil

Especialista em Vendas de Soluções e Negócios na área Cross RH da TOTVS, trazendo um amplo conhecimento do portfólio de produtos da empresa;

Estabelecer e fortalecer relacionamentos com clientes, priorizando a satisfação e fidelização, resultando no aumento do consumo e na renovação de contratos.

Desenvolver e implementar estratégias eficazes de geração de novos negócios e consumo para clientes existentes.

Fazendo parte e colaborando com equipes de alta performance, garantindo o alinhamento e a execução de objetivos em conjunto.

Colaborar de forma proativa com diversos times (técnico, operações, pós-venda, financeiro) para garantir um atendimento impecável ao cliente final. Elaborar e implementar estratégias de longo prazo para clientes estratégicos, impulsionando o crescimento sustentável do negócio.

Prestar suporte ao cliente na coordenação do relacionamento com o suporte técnico, elevando significativamente o índice de satisfação.

Manter os sistemas atualizados em tempo real, garantindo a otimização do ambiente e a segurança da informação.

Identificar e qualificar as necessidades da base e dos novos clientes de acordo com as políticas e produtos da empresa.

Alinhar com os times a geração de demandas e negócios junto com estratégias para aumentar as bases e oportunidades (inbound e outbound).

Definição de clientes focos e estratégicos de acordo com o território.

Interação com time internos (pré-vendas) e acompanhar até toda a trajetória do cliente até pós a assinatura do contrato.

Acompanhar a implementação dos projetos e identificar novas necessidades e demandas.

Reuniões, apresentações e negociações com executivos e representantes C-Level.

Reportar em reuniões específicas para este fim a evolução e aumento resultado.

Experiência com ERP/CRM, vendas SaaS, conhecimento de produtos e projetos IaaS/ PaaS

Sales Specialist - Business Performance II
junho de 2023 - outubro de 2023 (5 meses)
São Paulo, Brasil

Como Especialista em Vendas de Soluções e Negócios Cross em Business Performance na TOTVS, desenvolvi um profundo conhecimento do portfólio de produtos da TOTVS, com foco especial nas soluções Business Performance (Automação de Marketing & Vendas, Inteligência de Dados e Digital Commerce). Sou especialista em validar requisitos técnicos para atender às necessidades dos clientes e fornecer suporte comercial durante as negociações. Tenho habilidades excepcionais de engajamento com o cliente, oferecendo orientação e propondo soluções adequadas.

Conhecer profundamente o portfólio de produtos da TOTVS, em especial as soluções Business Performance.

Validar requisitos técnicos em resposta às necessidades do cliente.

Prestar assistência aos canais de distribuição da TOTVS durante as negociações.

Orientar e apoiar clientes e prospects, propondo soluções adequadas.

Configurar ambientes e sistemas para demonstrações de produtos.

Realizar demonstrações de produtos ou serviços para clientes e prospects.

Apoiar na execução dos planos táticos de vendas dos canais de distribuição da TOTVS.

Colaborar com ESNs e Arquitetos, fornecendo informações técnicas e comerciais para auxiliar na criação de propostas.

Apoiar ESNs na defesa de propostas de implementação utilizando conhecimento técnico e de negócios.

Analisar requisitos e avaliar a aderência às necessidades do cliente, para responder a Request for Proposals (RFPs).

Ideris - Hub para Marketplaces

3 anos 8 meses

Sales Account Executive

abril de 2020 - junho de 2023 (3 anos 3 meses)

Curitiba, Paraná, Brasil

Responsável por gerenciar e nutrir leads pré-qualificados, conduzir chamadas de apresentação e fechamento de parcerias, e supervisionar todo o processo de vendas até a assinatura do contrato. Utilizo diversas ferramentas, como CRM Zoho, Slack, Gmail, Google Meet e Superlógica, para agilizar e aprimorar o processo de vendas. Meu objetivo é impulsionar parcerias de sucesso e garantir a satisfação do cliente. Também colaboro no desenvolvimento de estratégias de vendas para impulsionar o crescimento do negócio.

Receber e encantar leads pré-qualificados gerados pela equipe de SDR.

Estudar e entender os clientes para adaptar a abordagem e o pitch de forma eficaz.

Agendar e liderar chamadas para apresentação de nossas ofertas e finalização de parcerias.

Elaborar e enviar propostas, acompanhando o andamento do funil de vendas.

Garantir que todas as etapas necessárias sejam tomadas para finalizar contratos e acordos.

Gerenciar e nutrir a carteira de clientes, realizando acompanhamentos regulares para manter relacionamentos sólidos.

Colaborar no desenvolvimento e estruturação de estratégias de vendas para impulsionar o crescimento do negócio.

Sales Development Representative

novembro de 2019 - abril de 2020 (6 meses)

Curitiba, Paraná

Como Sales Development Representative no Ideris, hub de integração de marketplaces, era responsável pelo primeiro contato com leads interessados nos serviços da empresa. Realizava prospecção ativa de novos clientes, a qualificação dos leads e o encaminhamento das oportunidades para os executivos de vendas (Closers).

Qualificação dos leads, garantindo que estivessem alinhados aos critérios estabelecidos pela empresa.

Direcionamento adequado dos leads qualificados para os executivos de vendas responsáveis.

Realizava o envio de e-mails, interação pelo whatsapp e a realização de chamadas telefônicas para engajar os leads e iniciar o processo de vendas. Mantinha ZOHO CRM (Customer Relationship Management) atualizado com as informações relevantes dos leads e interações.

Realizava o acompanhamento das oportunidades desde o primeiro contato até o fechamento da venda.

Habilidades de comunicação e persuasão para engajar os leads e criar interesse nos serviços da Ideris.

Capacidade de prospecção ativa e identificação de novas oportunidades de negócio.

Organização e atenção aos detalhes para preencher e controlar as informações dos leads no CRM.

Agilidade e eficiência para encaminhar as oportunidades qualificadas para os executivos de vendas.

Orientação para resultados e foco no cumprimento das metas de vendas estabelecidas pela empresa.

Conhecimento dos produtos e serviços oferecidos pela Ideris para fornecer informações iniciais aos leads interessados.

Sul Invest FIDC

Analista Operacional

novembro de 2016 - outubro de 2019 (3 anos)

Curitiba e Região, Brasil

Como Analista Operacional, desempenhei alguns papéis na operação da empresa, envolvendo diversos aspectos relacionados ao atendimento aos clientes, prevenção de fraudes, controle financeiro, cobrança, e gestão de

contratos. Minha função abrangeu várias áreas, contribuindo para o bom funcionamento e eficiência das atividades do FIDC.

Atendimento aos Clientes: Fornecer suporte e assistência aos clientes (cedentes e sacados), atendendo suas solicitações e esclarecendo dúvidas. Elaborar relatórios com as relações de títulos pendentes e enviá-los aos clientes, à equipe comercial e aos superiores.

Auxiliar na área de controladoria, garantindo o correto registro e controle das operações.

Gerenciar e controlar os canchotos referentes às operações.

Realizar atividades relacionadas à cobrança, incluindo contato com clientes, sacados e cartórios, conciliação bancária, envio de remessas, importação de retornos, envio de boletos, manutenção de títulos e inclusão e exclusão de Pefin (Penhor de Faturas).

Participar de análises de risco, Serasa, operações, deságio, importação de XML/CNAB, e efetuar pagamentos de operações.

Indalecio Gomes Neto E Advogados Associados

Estagiário de Ens. Médio na área administrativa.

outubro de 2015 - outubro de 2016 (1 ano 1 mês)

Curitiba, Paraná

- Responsável pelo auxílio no sistema jurídico;
- Responsável pelo auxílio no Sisjur;
- Atualizações de processo;
- Digitalizações de documentos e processos em gerais.

Bourbon Hotéis e Resorts

Aprendiz - Auxiliar Administrativo

agosto de 2013 - agosto de 2015 (2 anos 1 mês)

Curitiba, Paraná

Atuei como aprendiz, neste tão renomado Hotel de Curitiba, onde tive a oportunidade de conhecer e aprender o funcionamento de diversas áreas como recepção, controladoria, manutenção e por fim Governança, área da qual tive o prazer de ser guiado e ensinado pela Tatiane Marques, além de uma grande profissional, uma amiga que levo para a vida e que me deu a oportunidade de aprender diversas atividades que a contribuíram e muito em minha vida profissional.

Formação acadêmica

FACUVALE - PÓS-GRADUAÇÃO EaD

Pós-graduação Lato Sensu, MBA EM LOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN
MANAGEMENT · (abril de 2024)

Faculdade Iguaçu

Pós-graduação Lato Sensu - MBA, Gestão de Pessoas e Recursos
Humanos · (julho de 2023 - março de 2024)

Estácio

Pós-graduação Lato Sensu - Especialização, Novos Negócios e
Inovação · (julho de 2023 - dezembro de 2023)

Estácio

Graduação, Gestão Comercial · (julho de 2021 - junho de 2023)

Universidade Anhanguera São Paulo

Bacharelado em Administração, Administração e Negócios · (janeiro de
2017 - dezembro de 2021)