

Gabriela Inácio de Oliveira

<https://www.linkedin.com/in/gabrielainacio/>

Fone: (14)98121-2488 (11)98607-1714

e-mail: gby.oliveira@gmail.com

**Inside Sales - Sales Executive -Sales Representative -Hunter- Online Payments-
SaaS- Especialista de Contas PME - B2B&B2C - Área Comercial Analista Sênior
Atendimento CS**

Formação Acadêmica

Gestão Comercial Universidade – Uninove Campus Memorial Da América Latina- Barra
Fundada - São Paulo.

Cursos Extras Curriculares

Introdução ao Customer Success – RD UNIVERSITY
Masterclass Gestão de Vendas - RD UNIVERSITY
Fundamentos de Vendas -LinkedIn Learning
Introdução ao Customer Success – RD UNIVERSITY
Masterclass Gestão de Vendas - RD UNIVERSITY
Fundamentos de Vendas -LinkedIn Learning
Excel - Fundação Bradesco 41 horas Desenho Arquitetônico -
SENAI 14 horas Administração: Rotina administrativas
Atendimento ao Cliente e Cobrança.
Tech (Apple) Google (ferramentas).

Habilidades

Representação comercial.
Supervisão de vendas.
Consultoria Comercial.
Prospecção de novos clientes
Gestão de contas e carteira de clientes.
Gestão de parcerias.
Desenvolvimento de estratégias de vendas.
Gestão de inteligência comercial.

Qualificações:

Carreira desenvolvida na área comercial, com gerenciamento de contas, responsável pela qualificação de leads, negociação de propostas comerciais, controle de pipeline e KPIs da área comercial, além de vasta experiência no segmento de vendas, B2B e B2C.
Última função como Executivo de vendas especialista Inside Sales Atuação nas vendas de produtos VINDO para E-commerce, com conhecimento e aprendizado em outros meios de captura, POS e Recorrência; relacionamento estreito com clientes afim de oferecer a melhor solução baseado no negócio de atuação (segmento); atuar com vendas consultivas em leads gerados por Inbound Marketing; realizar prospecção de clientes Outbound; Na Catho Online era responsável por fazer contato ativo com cliente, criando vínculo necessidade da utilização dos produtos, comercializando serviços para recrutamento, gestão de talentos, ferramenta para implantação de cargos e salários, experiência com prospecção, negociações, elaboração de propostas, fidelização de clientes e treinamentos. Vivência com CRM Salesforce, na Admake como Out Bond fazendo a qualificação de leads, utilizando CRM REEV, onde fiz também a implementação e criação de organograma de ligações e templates personalizados para cada cliente de acordo com a necessidade de cada um e elaboração de proposta de apresentações.

Experiência Profissional

ACCOUNTFY SERVIÇO DE SOFTWARE

Cargo: Business Development Representative - 13/04/2024 - Atual (Home Office)

Atuação direta na prospecção de clientes que nunca tiveram contato com a empresa.
Além de qualificar leads para a equipe de vendas.

S&A – IMUNIZAÇÕES

Cargo: Assistente Comercial Sênior - Modalidade Integral - 21/11/2023 a 18/01/2024

Atuação nas vendas diretas e indiretas, responsável pela formulação de propostas comerciais, entrega de resultados e metas. Atendimento humanizado e direcionado para cada perfil de clientes, tendo em vista as necessidades isoladas de cada um. Segmento da área da saúde (comercialização de vacinas), público alvo B2B e PME, com escopo abrangente de produtos. Criando assim um relacionamento estreito com cada cliente.

YAPAY (VINDI) Pagamentos Online – LTDA

Cargo: Especialista em negócios – Modalidade Híbrido 14/06/2022 - 14/09/2023.

Atuação nas vendas ativas e receptivas de produtos VINDI para E-commerce, com conhecimento e aprendizado em outros meios de captura, POS e Recorrência; - Relacionamento estreito com clientes afim de oferecer a melhor solução baseado no negócio de atuação (segmento); negociar com clientes as taxas e a manutenção de nossos produtos; elaborar propostas comerciais; entrega de resultados e metas. Conhecimento em operações de gateway de pagamento, subadquirente, ERP, conciliação, antifraude, plataformas, segurança na web e performance. Desenvolvi a habilidade em toda cadeia do e-commerce para entender a necessidade de cada cliente e oferecer a solução mais adequada ao negócio; executava estudo de mercado, para identificar tendências e necessidades do cliente, planejar estratégias de atuação e desenvolver projetos, com objetivo de propor melhorias nos processos de vendas e apresentar soluções.

Grupo Agis - Construtora – Ferreira Guedes

Cargo :Auxiliar Administrativo I Faturista - 01/06/2020 a 06/06/2022

Realizava atividades administrativas, relacionada ao financeiro da concessionária entrevista (Faturamento Direto) assim como controle bancário e de contas, fluxo de caixa, emissão de relatórios e de contas a pagar e receber, lançamento de boletos e notas fiscais preparação de documentos pertinentes a rotina da área de faturamento assim como elaboração de planilhas diversas para equipe de campo (engenheiros, encarregados e líderes), liberação de pedidos para emissão de notas e conhecimento de frete, atualização de movimentações em estoque, baixa de pagamentos em sistema de gestão (Protheus) e organização elaboração de planilhas de custo acompanhamento da evolução de pagamento das notas geradas e atendimento aos fornecedores elaboração de planilhas de custo acompanhamento da evolução. Organização de projetos (Cadastro de Projetos).

Admake Agência de E-commerce

Cargo: SDR Outbound - Período: 11/2019 a 04/2020.

Realizava prospecção de novos clientes dentro de uma base específica, para e-commerce fiz toda a implementação de templates e fluxos de cadências dentro do sistema (REEVE) acompanhamento e evolução do cliente de acordo com o fluxo mesmo.

Atuava diretamente na elaboração de fluxo compatível com a necessidade de cada cliente ou planilha específica. Assim como análise de cliente em potencial para possíveis negócios.

Stone Pagamentos – Polo Marília

Cargo: Representante Comercial - Período: 05/2019 a 08/2019

Captação de clientes, apresentação da empresa e venda de serviços, planejamento de rota, além do acompanhamento de pós-venda com visitas frequentes aos clientes captados.

Catho Online

Cargo: Inside Sales - Período: 08/2015 a 06/2018

Realizava vendas internas, utilizando a tecnologia para realizar reuniões à distância, reduzindo custos com deslocamento e aumentando a produtividade. Acompanhava todos os processos de vendas, realizava o pós-venda. E mantinha uma carteira de clientes ativos. Executava as vendas por um sistema SALES FORCE, mantinha um controle sobre as vendas realizadas dentro do mês. E mantinha contato direto com BackOffice para atividades administrativas.

ML Gomes Serviços Financeiros

Cargo: Operadora de Cobrança – Período 03/2010 a 11/2011

Call Center híbrido, realizava negociação com clientes da base das cinco maiores instituições bancárias do país, com financiamento voltado para automóveis e financiamento imobiliário. Fazendo negociações diretas de acordo com a margem de cada banco.

Resumo Profissional

Minha carreira na área comercial foi marcada por uma trajetória de sucesso, na qual acumulei vasta experiência e desenvolvi habilidades essenciais para o mercado. Ao longo dos anos, atuei em diferentes aspectos do setor, desde o gerenciamento de contas até a prospecção de novos clientes, passando pela negociação de propostas comerciais e pelo controle de indicadores-chave de desempenho.

Minha jornada profissional abrangeu tanto o segmento B2B quanto o B2C, permitindo-me adquirir um conhecimento abrangente das dinâmicas comerciais em diferentes contextos. Em minha última posição como Inside Sales na Catho Online, minha responsabilidade era estabelecer um contato ativo com os clientes, compreender suas necessidades e apresentar soluções que agregassem valor. Nesse papel, comercializa serviços relacionados a recrutamento, gestão de talentos e ferramentas para implantação de cargos e salários.

Uma das minhas fortes competências é a prospecção, na qual utilizei técnicas eficazes para identificar oportunidades de negócios. Além disso, fui habilidoso na elaboração de propostas comerciais persuasivas que atendiam às necessidades específicas dos clientes. A fidelização de clientes também foi uma parte crucial da minha função, construindo

relacionamentos duradouros e garantindo a satisfação contínua.

Durante minha passagem pela Admake como Out Bond, aprimorei ainda mais minhas habilidades ao qualificar leads e criar estratégias de abordagem personalizadas, aproveitando o potencial do CRM REEV. Implementei organogramas de ligações e templates adaptados às demandas de cada cliente, destacando a importância de uma abordagem individualizada. Além disso, contribui para a elaboração de propostas de apresentações que se destacavam no mercado.

Além do foco em vendas, também adquiri experiência em atividades administrativas, incluindo gestão financeira, controle de notas fiscais, fluxo de caixa e relatórios. Lidar com contas a pagar e a receber, lançamento de boletos e notas fiscais, e a preparação de documentos relacionados à área de faturamento foram tarefas que desempenhei com precisão. Minha experiência com o sistema de gestão Protheus e a organização de planilhas diversas para a equipe de campo demonstram minha versatilidade.

No que diz respeito às habilidades específicas, destaco meu talento na prospecção de novos clientes, a gestão eficiente de contas e carteira de clientes, o estabelecimento e gerenciamento de parcerias estratégicas e o desenvolvimento de estratégias de vendas vencedoras. Minha experiência me permitiu compreender a importância da inteligência comercial e da representação comercial, bem como supervisionar equipes de vendas e fornecer consultoria comercial para alcançar resultados excepcionais.

Em resumo, minha carreira na área comercial é marcada por um histórico de sucesso, no qual adquiri um conjunto abrangente de habilidades e experiências valiosas. Estou pronto para enfrentar desafios e contribuir de forma significativa em qualquer contexto comercial.