

Lucas Rampanelli Faraco

(41) 99721 - 5535/ LUCAS.RFARACO@GMAIL.COM

ANALISTA DE DADOS | BUSINESS INTELLIGENCE | SQL | POWER BI

ESCOLARIDADE - CURSOS

CURSO SUPERIOR TECNOLÓGICO - CIÊNCIA DE DADOS

Conclusão: Dez 2024

Universidade Cruzeiro do Sul

CURSO CIENTISTA DE DADOS

Conclusão: Dez 2024

Escola DNC

EXPERIÊNCIA

SEM PARA EMPRESAS - Gerente de Contas (Sul)

OUT 2022 - ATUAL

Utilizo ferramentas como telefone, e-mail e WhatsApp para iniciar e nutrir relacionamentos promissores, além de gerenciar oportunidades no sistema Salesforce e elaborar propostas comerciais. Meu foco é garantir a conclusão dos processos de venda, otimizando o funil de vendas e impulsionando o crescimento e faturamento da carteira de clientes através de um acompanhamento minucioso e estratégico. Adotando uma abordagem orientada por dados, analisando o desempenho das vendas e o comportamento do cliente por meio de relatórios detalhados.

AMBEV - Supervisor de Customer Service/Líde de Execução A/S

JUL 2021 - OUT 2022

Gerenciei a carteira de pedidos, programei as entregas e controlei o abastecimento dos estoques utilizando ferramentas como Power BI e dashboards no Excel para análise de indicadores de desempenho logístico, incluindo NPS, Fill Rate e Ruptura. Implementei estratégias para monitoramento eficiente de estoques e andamento dos pedidos, fornecendo insights valiosos para a gestão da cadeia de suprimentos.

Estabeleci e mantive relacionamentos sólidos com compradores e responsáveis logísticos, agindo como ponto de interface entre os clientes e as operações da Ambev, apoiando estratégias comerciais e a programação de pedidos. Utilizei ferramentas de vendas avançadas para identificar oportunidades de mercado e monitorar ações da concorrência, alcançando um aumento de share de mercado de 40% para 75% em três meses em redes nacionais de supermercados.

NOVO NORDISK - Estagiário Trade Marketing

JUL 2019 - ABR 2021

Garanti um processo colaborativo eficiente com as BUs para atender às necessidades de negócios. Desenvolvi planos estratégicos de Trade Marketing para produtos-chave, analisando tendências de categoria e antecipando estratégias concorrentes. Além disso, criei dashboards personalizados para acompanhar a eficácia das estratégias implementadas.

Identifiquei oportunidades de execução e inovação, acompanhando e garantindo a execução do trade marketing em todos os canais. Realizei visitas às farmácias, apoiando a promoção comercial dos produtos e reforçando a mensagem dos programas de acesso a medicamentos do governo federal e da Novo Nordisk.

CNH INDUSTRIAL - NEW HOLLAND - Estagiário Financeiro / BTL

NOV 2018 - ABR 2021

Fui responsável pela criação, alteração e validação de materiais promocionais, como folhetos comerciais, e gerenciei as informações no site da New Holland Agriculture e na plataforma CNHTools. Além disso, coordenei a tradução de folhetos e comunicados de inglês e espanhol para garantir a precisão das informações disponibilizadas em múltiplos idiomas.

No âmbito financeiro, liderei o processo de entrada e saída de dados no sistema SAP, lançando notas fiscais e notas de débito via SharePoint, além de realizar inputs manuais no Excel para monitorar pagamentos e compensações de despesas. Essas atividades foram cruciais para fornecer insights para a gestão financeira, garantindo a precisão e integridade dos registros financeiros, e acompanhei o fluxo financeiro através do Outlook e do sistema Smart Control, assegurando a correta compensação dos valores durante fechamentos financeiros de eventos e inaugurações.
