

Contact

41 9 9175 1870 (Mobile)
fernandajs@hotmail.com

www.linkedin.com/in/
fernandajsoares (LinkedIn)
farolbi.com.br (Company)

Top Skills

Trabalho em equipe
Vendas
Base de clientes

Certifications

CCS - Customer Centric Selling
TDWC 2022 - Evento online -
Tendências do mercado com os
melhores profissionais de inovação
do Brasil e do mundo.
Power BI Microsoft

Honors-Awards

Oportunidades Atualizadas CCS

Fernanda Soares

Analista Comercial - BI (Qlik)
Curitiba, Paraná, Brazil

Summary

Fico feliz de ter você aqui! Conheça minhas experiências profissionais

Sou uma profissional apaixonada em relacionamentos com pessoas, novas experiências para trazer a melhor solução. Conhecimento e aplicação das metodologias Spin Selling e BANT, amparando o processo de qualificação dos leads. Utilizando estes critérios essenciais, tenho a certeza da efetivação de uma venda consultiva, deu MATCH!

Com experiência em serviços de consultoria e desenvolvimento em Business Intelligence e análises de dados, tenho habilidade em sistemas de CRM's como: Salesforce, Sugar, PipeDrive, Zoho, entre outros, além na análise guiada com o Qlik Sense.

Facilidade em identificar e criar oportunidades onde reforçam o posicionamento da empresa.

RESPONSABILIDADES

Comercial: Captação de leads frios e gerar negócios através de prospecção ativa.

#Elaboração de material direcionado ao prospect gerando novos leads e insights, e consequentemente a abertura de novas oportunidades no pipeline.

#Repasse a base de clientes ativa todas as atualizações de produtos, novos serviços e ações da concorrência.

#Condução ativa do relacionamento das contas base e pós venda.

#Levar informações aos clientes sobre lançamentos - inovações, atualizações dos produtos.

#Relacionamento direto com os clientes; C-Level e Tomadores de Decisão de novas ações de posicionamento estratégico sobre licenciamentos e Serviços de Consultoria.

#Direcionamento e acompanhamento de aberturas de chamado ao suporte técnico e monitoramento da satisfação do cliente dos serviços executados.

#Produção de análises guiadas mensais de estratégia comercial de PR, SC e SP.

#Monitoramento de Metas e engajamento do time comercial.

#Elaboração de propostas e apresentação focadas na necessidade - realidade do cliente.

#Reports semanais ao fabricante e distribuidor Qlik das oportunidades em andamento.

#Resolução de problemas que impactam negativamente nas vendas junto aos clientes, e realizo eventuais visitas a prospects - clientes.

#MKT: Elaboração de questionários de Pesquisas de Satisfação - "Experiência do Cliente".

Responsável pela BU - "Target Education" onde é levada ao usuário final a "Transferência de Conhecimento" e "Pensamento Analítico".

Casos de Uso e Sucesso: Elaboração dos ganhos do projeto realizado junto ao cliente para uso de cases e mídias;

Gestão das Redes Sociais, geração de conteúdos estratégicos de mídia, monitoramento e impulsão de engajamento.

Experience

Farol Data Analytics

Executiva de negócios

August 2022 - Present (2 years)

Brasil

Feche a Lacuna Entre Dados e Ação

Forneça Inteligência Ativa com a única plataforma de Integração de Dados e Análise de Nuvem próximo ao Tempo Real de ponta a ponta.

Chame a Fernanda, Chame a FarolBI

www.farolbi.com.br

55 47 9 9783 0091

Target Soluções Integradas

Analista Comercial e Relacionamentos - Transformação Digital - Analytics - Big Data e Processos

May 2015 - August 2022 (7 years 4 months)

Curitiba Area, Brazil

Gestão de Tecnologia da Informação, atuando na área Comercial há 16 anos, e 6 anos no setor de Analytics e Business Intelligence .

Experiência em sistema Salesforce; Software QlikView e Qlik Sense; Atendimento Comercial e Técnico; Suporte à equipe externa; Follow-up; Pós-venda; Formalizar cotações; Prospectar clientes; Fidelizar clientes; Venda de Academias QlikView e Sense.

Identificar oportunidades de novos negócios; Análise diária das carteiras de clientes, faturados e pendentes com foco no resultado.

Elaboração do orçamento anual de vendas junto de cada região, análise S.W.O.T., estratégias e planos de ações por linha de produtos, envolvendo apuração dos resultados e emissão dos relatórios para aumento de vendas, atingimento e/ou over budget; Acompanhamento do Budget X Forecast mensal por vendedor, região e geral; Organização e Produção de eventos Corporativos (Pré-evento / evento / pós- evento) como feiras, festas de confraternização, Workshops; Realizações de projetos de Marketing como Newsletter, identidade corporativa para divulgação em mídias sociais entre outros afazeres relacionados ao Departamento de Marketing.

Toccato Tecnologia em Sistemas - QlikView

Analista de negócios em TI

February 2014 - May 2015 (1 year 4 months)

Curitiba Area, Brazil

Criar Leads/Prospects para Área Comercial, executivos e parceiros.

Garantir a veracidade das informações na geração de “leads” (oportunidades em potencial), criando estratégias de captação do início ao encerramento do ciclo de prospecção.

Atualização das oportunidades regionais (Diretas e Canais), agendamento de visita de relacionamento. Apoio nas informações aos executivos, parceiros e gestor regional. Apoio ao Gestor Técnico da Regional bem como a todo o processo que envolve Treinamentos da Academia. Apoio a Área Comercial da regional (cliente final, executivos, parceiros) a processos internos, como: Fornecimento de apresentações, cases, revisão de material de divulgação e eventos.

Tarefas Apoio Administrativo (faturamento, controle de caixa mensal, relatórios de despesas, acompanhamento de contas fixas, compra de material de consumo, orçamentos, manutenção da sala comercial, atendimento telefônico e pessoal).

Piarece Molise Empório Italiano

Area Coml - Coordenadora de Equipe

January 2009 - December 2012 (4 years)

São Paulo, Av Dr Alceu de Campos Rodrigues. Itaim Bibi

Sobre a Região Molise

Uma região localizada no sul da Itália e como capital a cidade de Campobasso com 320 mil habitantes e seu território um pouco mais de 4438 quilômetros quadrados entre os rios Sangro e Fortore e a segunda província de Isernia.

Sobre um território extraordinário que oferece um ambiente sem contaminação e sobre o qual passaram-se séculos de história e de cultura que forjaram a identidade molisiana. O fascínio de Molise está nas numerosas citações arqueológicas, históricas, culturais e artísticas.

Esta rica região deve ser conhecida profundamente, pois seus encantos gastronômicos interligados a produtos da terra e do mar, dos bosques e dos rios, dos campos e das casas; às tradições e aos ritos. Às festas e, sobretudo aos produtos de cada estação às verduras, às ervas campestres, onde seus habitantes souberam guardar as mais antigas tradições culinárias, apreciando os seus sabores, aromas e fragrâncias de tempos longínquos.

Os seus vinhedos contam com as seguintes uvas: Falanghina, Tintilia, Trebiano Branco, Montepulciano Molisiano, Biferno Rosso, Moscato passito, Sangiovese, Cabernet sauvignon, Merlot e Aglianico

Preebor Company do Brasil

Analista de negócios

2006 - 2008 (2 years)

Education

Universidade Paulista

Bachelor's Degree, Information Technology · (2009 - 2013)