

Cibele da Silva Ribeiro

Brasileira, casada, 34 anos

Rua Campos Sales, 1545

Vila Boa Vista - Barueri - SP

Telefone celular: (11) 98979-1215 / E-mail: cibeleribeiroit@gmail.com

OBJETIVO

Atuar na área comercial, aplicando minha experiência em vendas e desenvolvimento de negócios para impulsionar o crescimento da empresa. Estou comprometida em alcançar e superar metas de vendas, cultivar relacionamentos sólidos com os clientes e contribuir para o sucesso da equipe de vendas. Possuo experiência em vendas B2B, com atuação como farmer e hunter.

FORMAÇÃO

- Graduação em Desenvolvimento de Sistemas
- Instituição: **FATEC - Faculdade de Tecnologia**
- Técnico em Telecomunicações
Instituição: **ITB - Instituto Técnico de Barueri**

CURSOS EXTRACURRICULARES

- Curso preparatório para certificação CCNA
Instituição: **AINET - Associação dos Instrutores NetAcademy**
- Gestão de custos e formação de preços
Instituição: **SENAC**
- Cloud Fundation
Instituição: **Green treinamentos**

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- **Junho de 2022 – Maio de 2024**
Azion

Cargo: Executiva Comercial

Principais atividades: Gerenciar e cultivar relacionamentos com os clientes visando impulsionar as vendas e assegurar sua satisfação. Compreender profundamente as necessidades e objetivos dos clientes para fornecer soluções personalizadas que atendam às suas demandas específicas. Prospecção ativa de novos clientes que estejam alinhados com o perfil da empresa, apresentando de forma convincente os produtos e serviços. Demonstração clara do valor agregado das soluções oferecidas e sua capacidade de resolver desafios específicos dos clientes. Conduzir negociações para estabelecer termos contratuais vantajosos, incluindo preços, prazos e escopo de serviços, assegurando uma execução eficaz e eficiente dos contratos fechados.

- **Julho de 2017 – Junho de 2022**
Linx S.A

Cargo: Executiva Especialista de Conectividade.

Principais atividades: Gerenciamento estratégico das vendas com foco na fidelização de clientes e na superação de metas estabelecidas. Apresentações dos produtos para clientes em potencial, identificando problemas ou oportunidades em suas operações e conectando-os com soluções eficazes. Condução consultiva do processo de vendas, desde a prospecção até o fechamento, visando atender às necessidades específicas de cada cliente. Acompanhamento diligente das propostas e feedback dos clientes, fortalecendo o relacionamento por meio de engajamento regular e reuniões presenciais. Desenvolvimento e envio de propostas comerciais personalizadas, com foco em gerar valor tangível para o cliente.

Cargo: Analista de Pré-Vendas SR.

Principais atividades: Apoiar a equipe Comercial no levantamento das necessidades dos clientes e no desenho da melhor solução técnica e comercial para ajudar o fechamento de novas vendas e renegociação na base de clientes de Conectividade e TEF. Elaboração de propostas técnicas / comerciais, precificação da solução e apresentação para clientes.

- **Abril de 2013 – Abril 2017**

Getronics Latam**Cargo: Analista de Pré-Vendas PL.**

Principais atividades: Elaboração de propostas técnicas e comerciais, elaboração de propostas nas tecnologias de LAN, WAN e WLAN, serviços tais como instalação, configuração, manutenção, treinamento, consultoria e Manutenção, utilização da ferramenta CCW da Cisco para propostas de renovação de garantia (Smartnet), precificação dos projetos por meio de planilhas de preço e sugestão de melhoria nos processos e serviços prestados pela empresa. Auxiliar os Account Managers a definir a melhor estratégia de preço e margem no projeto.

- **Julho de 2008 – Março 2013**

Monytech Telecom**Cargo: Auxiliar de Suporte Técnico**

Principais atividades: Atendimento e suporte ao cliente; Elaboração de orçamentos para instalação e manutenção de sistemas de telefonia e redes;

- **Janeiro de 2008 – Julho de 2008**

Compet Telecomunicações**Cargo: Estagiária.**

Principais atividades: Acompanhamento técnico em instalações e manutenção em centrais telefônicas, sistema de CFTV, alarme e Sistemas para internet. Elaboração de orçamentos e propostas.

Qualificações:

- Capacidade de se comunicar de forma clara e persuasiva, tanto verbalmente quanto por escrito;
- Habilidade para fazer apresentações eficazes e negociar com clientes em potencial;
- Motivação para atingir e superar metas de vendas estabelecidas pela empresa;
- Capacidade de negociar termos e condições contratuais com clientes, incluindo preços, prazos e escopo de serviços;
- Habilidade para resolver objeções e fechar negócios de forma eficaz.
- Capacidade de desenvolver e manter relacionamentos sólidos com os clientes;
- Habilidade para construir confiança e estabelecer rapport com uma variedade de pessoas
- Capacidade de identificar e prospectar novos clientes em potencial;
- Habilidade para cultivar leads e desenvolver relacionamentos com clientes em potencial.
- Capacidade de adaptar estratégias de vendas com base nas necessidades e preferências dos clientes.
- Capacidade de entender as necessidades dos clientes e oferecer soluções personalizadas que atendam às suas demandas.

Intercâmbio: Realização de intercâmbio cultural com o objetivo de aprimorar o idioma inglês. Curso realizado na EF San Diego - Califórnia, residindo por um mês (de março a abril de 2017) em residência estudantil e interagindo 100% do tempo com nativos e estudantes de outras nacionalidades. Nível de inglês básico.

Disponibilidade de horário: Integral