

Karla Moura

Solteira, brasileira, 28 anos, Rua Líbano, 16 - Cabo Frio - RJ
Celular: (22) 98854-9975 E-mail: karlamouray@gmail.com

OBJETIVO

Atuar na área de Cloud / DevOps, agregando os conhecimentos adquiridos e ampliar meu conhecimento para crescer profissionalmente.

RESUMO PROFISSIONAL

Estou focada na transição para área de DevOps, desenvolvendo habilidades como infraestrutura como código (Ansible e Terraform), computação em nuvem com foco na certificação Azure , containerização e orquestradores de containers (Kubernetes), aplicação e gerenciamento de micros serviços e estudos sobre as práticas Agile.

Sólida experiência na área de Vendas, Planejamento de Marketing e Comercial, com atuação em empresas de grande porte e destaque no mercado. Em constante evolução, assumindo riscos e com postura proativa, sempre trabalhando em equipe e obtendo resultados expressivos.

Em minhas experiências desenvolvi e aprimorei habilidades como: resiliência, senso de urgência, pró-atividade, análise crítica, solução de problemas, comunicação, liderança e trabalho em equipe.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2004/2009 –Telemar S.a

Cargo: Supervisora

- Responsável pelo desenvolvimento/implementação de projetos de estruturação do canal de vendas (capilaridade, rentabilidade, campanha, política comercial, contratos e pontos de vendas).
- Atuou também como responsável pela do Planejamento de Vendas .
- Responsável pela supervisão do processo de gestão de vendas PAP, Galeria e Call Center . Sendo premiado por melhor resultado de vendas da Regional.

2009/2011 –Embratel S.a

Cargo: Gerente Comercial

- Planejamento de áreas de atuação de acordo com o perfil de cliente determinado pela estratégia empresarial;
- Atuação foco em atendimento a grandes condomínios residenciais com relacionamento com síndicos e administradoras
- Gestão dos resultados, feedback/coaching a supervisão, recrutamento de equipe comercial, apresentação de resultados a diretoria, visitas comerciais para fechamento de novos negócios.

2013/2017 –MK Telecom

Cargo: Gerente Comercial.

- Atuação na área de inteligência de marketing/vendas sendo responsável pelo desenvolvimento de Vendas ONLINE, acompanhamento de metas e resultados das vendas das equipes, acompanhamento e controle do orçamento da área e realização de capacitação da força de vendas (produtos e resultados comerciais);
- Responsável pelo relacionamento comercial com o canal de vendas através da elaboração de campanhas de incentivo às vendas, realização de promoções de vendas e elaboração de material de apoio (palestras, treinamentos, manuais de vendas e de comercialização de produtos);
- Desenvolvimento e Implantação das estratégias de aquisição de novos clientes, retenção/fidelização e recuperação de clientes rentáveis. Premiado por Volume de Vendas, Instalações por 2 anos consecutivos.

2019/2021 – Claro S.A

Cargo: Gerente de Vendas PJ.

- Responsável pelo levantamento, análise e exposição da performance das informações gerenciais da área comercial do segmento PF.
- Realização de análises econômico-financeiras de produtos e mercados. • Elaboração de estudos demonstrando os resultados das estratégias comerciais praticadas, apresentando possíveis melhorias e novas oportunidades;
- Elaboração do orçamento e posterior acompanhamento x realizado das vendas do segmento PF.

2022/2023 – Grupo Boticario

Cargo: Aprendiz DevOps

Estudando e auxiliando:

• Integração e entrega contínua (CI/CD) de arquitetura distribuída (microserviços), utilizando ferramentas como Jenkins, Spinnaker e Harness • Orquestração de contêineres com Kubernetes, Istio atuando como ingress e Rancher como visualizador geral.

2022/2023 – Blu

Cargo: Estagiária Cloud/ DevOps

- Documentação fluxos e processos; • Auxiliar no suporte e demandas oriundas de outras áreas; • Tracking e direcionamento de demandas; • Atuar como N1 em incidentes • cópia de databases entre ambientes • criação e alteração de usuário em banco de dados • limpeza de cache na Cloudflare, entre outros.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Graduação: Marketing, Estácio de Sá - 2022;

Graduando: Engenharia de Software , Estácio de Sá - 2024

·Cursos de Especialização

- Women Rock-IT- Cisco (Certificação CCNA)
- Desenvolve Grupo Boticário em Parceria com Alura - Trilha de DevOps 2022 ●
- Womcy – Microsoft Cybersecurity Education & Certification Program - (Cloud Computing & Certificações da Azure)
- LinuxTips - AWS Expert
- ONE - Oracle Next Education (Front End)
- Diversos Cursos de Especialização In Company
- Seminário de Telecomunicações para não técnicos
- Liderando Equipes e Resultados
- Técnicas de Apresentação / Negociação.
- Google Cloud Computing Foundations- Fundação Fat
- Fundamentos AWS - Escola da Nuvem
- Women Rock-IT- Cisco (Certificação CNNA)