

Ivania Caroline de Oliveira Vieceli

Brasileira, casada, 25 anos,
Rua Jiboia-216 Pioneiros Catarinenses- Cascavel , Paraná
Telefones: (45) 99131-2559 E-mail: ivaniavieceli@gmail.com
Habilitação: Categoria AB
Filhos: Não

OBJETIVO

Liderança, customer success, comercial e afins.

FORMAÇÃO

Unicesumar – Superior em tecnologia em gestão Comercial.

Unopar – MBA Liderança e Coaching Janeiro 2020

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

[2012/2013] –Rotha Informática

Cargo: Auxiliar Administrativo / Telemarketing

Principais atividades: Atendimento ao cliente, comercialização de produtos, realização de pedidos BNDES, validação de enquadramento e legislações, pacote office, realização de pedidos para fornecedores, validação e conferência de mercadorias, prospecção de novos clientes via internet e pró ativo realizado via telefone, atendimento interno e externo á clientes, participações em eventos do segmento bem como sanar dúvidas, realização de orçamentos, cotações com fornecedores, validações financeiras, aberturas de ordem de serviço, e alimentação de informações em sistema ERP.

[2013/2015] – Softpharma Comercio e Edição de softwares Ltda.

Cargo: Agente Comercial Interno Junior

Principais atividades: Comercialização e atendimento a clientes da carteira de produtos fiscais SPEED fiscal, nf-e, SNGPC, treinamentos, bem como a comercialização do sistema ERP para novos clientes (farmácias), realizados a partir de demonstração via Skype, apresentação dos 26 módulos, e identificação do perfil do cliente baseado nas necessidades e legislações vigentes (RDC's e órgão regulamentador ANVISA) utilização de sistema próprio da empresa, planilhas do office, e BI, além de prospecção de novos clientes via pró ativo e reativo.

[2015/2016] –Prati Donaduzzi

Cargo: Televendas

Principais atividades: Comercialização e atendimento a clientes da carteira região Bahia, comercialização de medicamentos, abertura de novos cadastros, atualização de documentação utilização do sistema Esfera, envio de e-mails propostas comerciais e negociações.

[2016/2017]– Inside Sistemas

Cargo: Promotora de Vendas

Principais atividades: prospecção via internet, mídias sociais, Contato e agendamento de apresentação do software (introdução e repasse para os consultores realizarem demonstração).

[2017 2019]– Unimed de Cascavel

Cargo: Consultora de Vendas PF

Principais atividades: Atendimento e comercialização de planos de saúde, presencialmente telefone, e-mail e WhatsApp, negociação, comercialização abertura de contrato, geração de boletos, regulamentação ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementar), utilização de sistema biomeek e CRM.

[2019- 2020 - Unimed Cascavel

Cargo: Líder Comercial Interno

Principais atividades: Apoio a equipe comercial interna, no que se diz a validação de processos de comercialização, regulamentação, resolução de situações problemas, métricas e indicadores junto a coordenação, resolução e apoio (NIP, judicialização) abertura de ação de vendas para o vendas corporativo, regulamentação ANS (Agência Nacional de Saúde Suplementa) criação e alteração de documentos junto a qualidade, criação de novos fluxos operacionais, melhores processos, apoio a equipe SDR, negociação com clientes em potencial de maior porte, atendimento a Ouvidoria, supervisão, treinamento desenvolvimento e liderança da área comercial interna.

QUALIFICAÇÕES E ATIVIDADES PROFISSIONAIS

- Curso de Oratória, - 2013 - UNIACIC
 - Chá de Vendas – 2014 - UNIACIC
 - Executivo de Vendas, 2014 SEBRAE
 - Técnicas de negociação e argumentação comercial – Methodos 2018
 - Libras - Unível 2018
 - Curso de Inteligência Emocional – Univel 2019
 - Curso de formação de Analistas/ feedback– SESCOOP – 2019
 - Curso de Comunicação Eficaz – Faculdade Unimed –2019
 - Curso de Comportamento organizacional / Liderança e Líder coach– Progede-2019
 - Curso de OKRS – completo – Udemy 2020
 - Curso de customer Success – 2020 – Sebrae E Udemy
 - Curso Leadership – a Masterclass – 2020 - Administradores Premium - Daniel Goleman
 - Curso de Gestão de projetos – 2020 - Administradores Premium
-