

JULIANE WÜRZ

Geradora de Negócios | Inteligência Comercial | Desenvolvimento de Mercado | Segmento Pet

Telefone: (47) 98839-9170 | E-mail: mwr.juliane@gmail.com | Localização: Joinville – SC

RESUMO PROFISSIONAL

Profissional da área comercial com trajetória consolidada em desenvolvimento de mercado, geração de negócios e inteligência comercial, com atuação no segmento pet e em ambientes corporativos de médio e grande porte. Ao longo da carreira, construiu conhecimento sólido de mercado, combinando visão estratégica, relacionamento com clientes e análise de dados para apoiar decisões comerciais, otimizar resultados e sustentar o crescimento das operações. Experiência consistente no suporte analítico a times comerciais, acompanhamento de indicadores, apuração de comissionamento e integração de informações entre áreas, com utilização de ferramentas como Power BI, Excel Avançado, SAP e Tableau.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Distrital Distribuidora – Geradora de Negócios / Representante Comercial Multimarcas

09/2025 – Atual

Atuação no desenvolvimento de mercado e geração de negócios no segmento pet, representando as marcas PremierPet (Linha Pet), Progato, Elanco e Petfit. Responsabilidade pela gestão da carteira de clientes, negociação comercial, acompanhamento de resultados e suporte contínuo aos pontos de venda, com foco em expansão territorial, fidelização e sustentabilidade comercial.

Novavet Distribuidora – Geradora de Negócios MSD (Linha Pet)

2024 – 2025 | Santa Catarina

Atuação estratégica no desenvolvimento e crescimento da linha pet da MSD, com foco em relacionamento com clientes, identificação de oportunidades e construção de soluções comerciais alinhadas às necessidades do mercado. Apoio à introdução de novos produtos, incluindo o lançamento do Bravecto 365, com acompanhamento da evolução da carteira e dos resultados.

Grupo Tigre – Analista Sênior de Negócios (Grandes Contas)

2022 – 2024

Atuação no suporte analítico ao time comercial e à liderança, com responsabilidade pela apuração e validação de comissionamento, acompanhamento de indicadores de vendas e performance, elaboração de relatórios gerenciais e integração de dados entre áreas. Contribuição para a melhoria dos processos comerciais e para a tomada de decisão orientada por dados.

Vendi – Analista de Planejamento de Negócios

2021 – 2022

Atuação no planejamento e organização de informações estratégicas, apoio à comunicação entre áreas e análise de dados para suporte às decisões de negócio.

Beneficiamento de Peças Albano – Analista Pleno Financeiro

2016 – 2021

Atuação nas rotinas financeiras, controle de contas a pagar e receber, análise de custos e suporte à gestão administrativa, com foco na organização financeira e melhoria dos controles operacionais.

Hyundai Motor Brasil – Consultora de Vendas

2015 – 2016

Atuação em atendimento consultivo, conduzindo as etapas de venda e pós-venda, com foco em relacionamento, fidelização e experiência do cliente.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Gestão Financeira – UNOPAR (2016 – 2018)

Planejamento Financeiro – UNOPAR (2015 – 2017)

Matemática Aplicada – UNOPAR (2015)
Técnico em Contabilidade – CEDUP (2009 – 2011)

CERTIFICAÇÕES E CONHECIMENTOS

CORE-SC – Registro ativo
CRA ativo
CPA-20 (ANBIMA) – 2020
Power BI – Análise de Dados e Dashboards
Excel Avançado
SAP, Tableau e QuickBooks
Indicadores de performance, comissionamento e inteligência comercial

IDIOMAS

Inglês – Intermediário