

JULIANE WÜRZ

Representante Comercial | Gestão Comercial & Estratégica

■ (47) 98839-9170 | ■ mw.juliane@gmail.com | ■ Joinville – SC | LinkedIn

RESUMO PROFISSIONAL

Profissional com sólida experiência em gestão comercial, planejamento estratégico e análise financeira. Atuação focada em crescimento sustentável, otimização de processos e aumento de rentabilidade. Experiência em gestão de grandes contas, negociação estratégica, suporte à força de vendas e melhoria da experiência do cliente. Domínio de Excel Avançado, SAP, Power BI, Tableau e QuickBooks, com forte orientação a dados e indicadores de performance.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Novavet Distribuidora – Geradora de Negócios MSD (2024 – atual)

- Gestão da carteira PET no estado de SC, com foco em expansão de mercado.
- Desenvolvimento de relacionamento estratégico e fidelização de clientes.
- Visitas consultivas, geração de demanda e soluções personalizadas.
- Participação ativa no lançamento do Bravecto 365.

Grupo Tigre

Analista Comercial (2023 – 2024)

- Apuração de comissionamento, provisões e liquidações financeiras.
- Gestão de dados comerciais e suporte estratégico à equipe de vendas.
- Treinamento e acompanhamento de novos colaboradores.

Analista Pleno de Negócios – Grandes Contas (2022 – 2023)

- Gestão estratégica de contas-chave nacionais.
- Desenvolvimento de soluções sob medida para aumento de satisfação e retenção.
- Interface entre áreas comerciais, financeiras e operacionais.

Vendi – Analista de Planejamento de Negócios (2021 – 2022)

- Coordenação de comunicação interdepartamental.
- Organização de dados estratégicos e apoio à tomada de decisão.
- Planejamento de agendas executivas e acompanhamento de indicadores.

Beneficiamento de Peças Albano – Analista Pleno Financeiro (2016 – 2021)

- Prospecção e suporte a clientes B2B.
- Gestão financeira completa (contas a pagar/receber).
- Redução de custos operacionais e melhoria de processos internos.

Hyundai Motor Brasil – Consultora de Vendas (2015 – 2016)

- Atendimento consultivo com foco em relacionamento e fidelização.
- Condução de todo o ciclo de vendas e pós-venda.

FORMAÇÃO & CERTIFICAÇÕES

Gestão Financeira – UNOPAR (2016 – 2018) | Planejamento Financeiro – UNOPAR (2015 – 2017) | Matemática Aplicada – UNOPAR (2015) | Técnico em Contabilidade – CEDUP (2009 – 2011) | CPA-20 – 80/20 Certificações (2020)

HABILIDADES

Liderança Ágil | Inteligência Emocional | Análise de Indicadores | Power BI | Métricas Ágeis | Diagnóstico e Melhoria de Processos | Gestão de Grandes Contas | Inglês Intermediário