

JAQUELINE HERMS BARROS



Celular: +351 912274362
Email: Jaqueline.herms@hotmail.com
Avenida São João de Deus Nº21 – Lisboa

Representante comercial / Coordenação e gestão comercial

Profissional com ampla experiência em todo o processo de gestão estratégica e comercial para expansão de marcas reconhecidas no mercado de moda.

Responsável pela administração e planeamento com o foco nos objetivos, para fortalecimento dos negócios.

Concretização de vendas B2B e gestão de carteira de clientes ativos.

Consultoria em pontos de vendas com análise sensorial das lojas, visual merchandising e treinamento para capacitação de vendedores.

Análise e orientação para seleção e compra do mix de produtos.

Prospecção de mercado para concretização de novos negócios.

Informações adicionais

- Perfil empreendedor com pró-atividade.
- Orientação para resultados.
- Organização e espírito de liderança.
- Boa capacidade oratória e de negociação.
- Sólido conhecimento em gestão de negócios.

Educação

- Centro Universitário da Cidade / ESPM– **(Rio de Janeiro, Brasil)**
Formada em Marketing (2007-2009)

Educação complementar

- SENAC – **(Rio de Janeiro, Brasil)**
Curso de moda (2006-2007)
- UDEMY – **(Online)**
Marketing nas redes sociais (2020)

Idiomas

- **Português** – Língua nativa
- **Inglês** – Intermediário

Computação

- Microsoft office: **Excel, Word, PowerPoint**

Experiência profissional

- **Vendas, representação comercial e desenvolvimento de mercado - Desde (Nov 2005)**

Portfólio de marcas e empresas trabalhadas:

GRUPO SOMA: FARM, ANIMALE, FYI, A-BRAND (Nov 2005 / Jan 2009)

AMC TEXTIL: FORUM, COLCCI, COCA-COLA JEANS, TRITON (Mar 2009 / Out 2011)

GRUPO OH BOY E SACADA: (Dez 2011 / Out 2012)

GRUPO INBRANDS: ELLUS, SALINAS, RICHARDS, TOMMY HILFIGER, VR, G-STAR, BOBSTORE (Nov 2012 / Out 2016)

LOTHUS REPRESENTAÇÕES COMERCIAIS: (Dez 2013 / Fev 2020)

Vivência

- Gestão de portfólio de marcas com atendimento aos clientes em showroom.
- Administração de showroom.
- Prospecção de mercado para concretização de novos negócios.
- Consultoria com análise sensorial das lojas e visual merchandising.
- Treinamento para capacitação de vendedores e fortalecimento da marca.
- Qualificação de clientes compradores.
- Elaboração de relatórios e planilhas para suporte e cumprimento de objetivos e metas.
- Planejamento estratégico de vendas.
- Experiência no varejo como: caixa, vendedora responsável e gerente de loja.
- Participação em feiras e eventos como: Top Fashion Bazar, Festivais de Inverno.
- Participação em trabalho de expansão de varejo colaborando com a montagem, organização e inauguração de lojas.
- Atuação como gerente nas vendas, organização, planejamento e supervisão da postura e disciplina de equipes de showroom.