

## Contato

+351 932 259 173 (Mobile)  
alexandra@imartins.com

www.linkedin.com/in/alexandra-sales-leite-a4782220 (LinkedIn)

## Principais competências

Flexível  
capacidade de comunicação  
Empatia

## Languages

Espanhol (Professional Working)  
Português (Native or Bilingual)  
Inglês (Professional Working)

# Alexandra Sales Leite

Empreendedora  
Lisbon Area, Portugal

## Resumo

Profissional com forte experiência na área comercial:

- Formação em Ciências Sociais, COACH e PNL;
- Desenvolvedora do Marketing de Relacionamento;
- Meta de vida: Ajudar as pessoas a realizarem seus sonhos.

---

## Experiência

### Jeunesse Global

#### Empreendedor

outubro de 2018 - Present (1 ano 6 meses)

Levar saúde, bem-estar, e a oportunidade de desfrutar a vida.

### Performup

#### Networker/Coach

setembro de 2018 - outubro de 2018 (2 meses)

#### Mundo

Apresentar oportunidades de empreendedorismo para todas as pessoas que desejam empreender.

Contribui com a formação de empreendedores.

Partilhar conhecimentos.

Disposta a novos conhecimentos. Eterna aprendiz.

### Go Natural Portugal

#### Gerente

novembro de 2017 - agosto de 2018 (10 meses)

- " Gerenciamento de produção diária, semanal e mensal;
- " Controle de estoque e prazo de entrega dos fornecedores;
- " Acompanhamento e controle dos processos de segurança alimentar;
- " Treinamento e capacitação de equipa;
- " Gestão de equipa;
- " Gerenciamento dos processos e faturação, para que a loja conquiste os objetivos da Go Natural.

## PerformUp

### Consultora Comercial

outubro de 2014 - outubro de 2017 (3 anos 1 mês)

Brasil

PerformUp atua no mercado de representação comercial com venda e consultoria, buscando desenvolvimento dos clientes e suas equipes.

- Definição e gestão de portfólio dos produtos e serviços para o segmento, em linha com os interesses das empresas e tendências do mercado;
- Concepção e implementação de campanhas comerciais regulares, multicanal e multiplataforma, em estreita colaboração com os canais de vendas,
- Negociação com fornecedores e parceiros;
- Treinamento e capacitação da equipe de vendas;
- Participação na definição da estratégia Comercial e de Marketing.

## Zamboni Comercial

### Compras

agosto de 2012 - outubro de 2014 (2 anos 3 meses)

Rio de Janeiro e Região, Brasil

Responsável pela negociação com fornecedores, dentre elas as principais multinacionais no Brasil como Unilever, L'Oréal, P&G, Kimberly, Colgate, entre outras.

- Definir e implementar estratégia de compras;
- Desenvolver novos fornecedores e produtos;
- Assegurar a otimização de custos e controle de todo o processo de negociação e compras;
- Gerir e acompanhar o relacionamento com fornecedores;
- Negociar os contratos de parceria comercial e de gestão contínua da relação com fornecedores;
- Gerir o cumprimento dos prazos de entrega das encomendas;
- Definir e gerir KPI's essenciais;
- Definição e gestão de portfólio dos produtos e serviços para o segmento, em linha com os interesses das empresas e tendências do mercado;
- Concepção e implementação de campanhas comerciais regulares, multicanal e multiplataforma, em estreita colaboração com os canais de vendas, áreas de suporte internas e com as marcas.
- Participação em feiras e eventos de fornecedores e clientes.
- Gestão de pessoas. Equipe interna e externa.
- Conhecimento do sistema SAP na ótica do utilizador.

## Kimberly-Clark

### Sales Executive

outubro de 2011 - agosto de 2012 (11 meses)

Rio de Janeiro e Região, Brasil

- Responsável do por gerir grandes contas do canal distribuição e Key accounts.
- Participação na definição da estratégia de Marketing e ações comerciais;
- Gestão do sell in e sell out;
- Treinamento e capacitação da equipe de vendas do distribuidor;
- Acompanhamento de execução dos PDVs;
- Definir e gerir plano anual de crescimento do cliente;
- Gestão de portfólio dos produtos da categoria;
- Acompanhamento das ações de vendas, campanhas e plano de marketing.

## Grupo Soares

5 anos 5 meses

### Gerente de Compras

julho de 2007 - outubro de 2011 (4 anos 4 meses)

Serra, Espírito Santo.

Responsável pela gerencia da categoria de higiene e beleza.

- Definir e implementar uma estratégia de compras;
- Desenvolver novos fornecedores e produtos;
- Assegurar a otimização de custos e controlo de todo o processo de negociação e compras;
- Gerir e acompanhar o relacionamento com fornecedores;
- Negociar os contratos de parceria comercial e de gestão contínua da relação com fornecedores;
- Gerir o cumprimento dos prazos de entrega das encomendas;
- Definir e gerir KPI's essenciais;
- Definição e gestão de portfólio dos produtos e serviços para o segmento, em linha com os interesses das empresas e tendências do mercado;
- Concepção e implementação de campanhas comerciais regulares, multicanal e multiplataforma, em estreita colaboração com os canais de vendas, áreas de suporte internas e com as marcas.
- Participação em feiras e eventos de fornecedores e clientes.
- Gerenciar estoque.

## Gestão da Qualidade

junho de 2006 - julho de 2007 (1 ano 2 meses)

Serra, Espírito Santo

Especialista em Gestão da Qualidade.

#### Grupo Uai

Assistente de compras/vendas

janeiro de 2003 - abril de 2006 (3 anos 4 meses)

Serra, Espírito Santo

Compras de matéria prima para produção de refrigerantes, compra de material de escritório e refeitório.

Assistente de vendas da diretoria comercial e equipe externa.

---

### Formação acadêmica

Universidade Federal do Espírito Santo

Bacharel, Ciências Sociais · (2004 - 2008)

Universidade Vila Velha - UVV

MBA Marketing Estrategico , Marketing · (2010 - 2011)