

|  |  |
| --- | --- |
| INFORMAÇÃO PESSOAL: | Ana Gonçalves Pereira |
|  | |
|  | Rua Coronel Bento Roma, nº 45 2- Frente - Lisboa |
| +351 91 5378662 |
| pe2go@gmail.com |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| PROFISSÃO | Key Account |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Outubro 2017 até Dezembro 2019 | **Fidelidade – New Spring**  Venda de seguros Automovel, Saude e Multiriscos -Elaboração de propostas e acompanhamento de carteira de clients. Venda em Inglês e Francês para clientes residentes em Portugal    Curso PDAM – venda de seguros |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Março de 2015 até Novembro 2016 | Diretora Comercial Luxity  Empresa que presta serviços de luxo a clientes Corporate.  Recrutamento total da equipa Comercial  Prospecção de contas, contatos com os decisores, negociação de contratos e fecho de propostas  Verificar se a Empresa tem condições de logística para receber os serviços da Luxity e acompanhar os clientes diariamente para saber a satisfação dos serviços |  |  |
|  | Verificar |  |  |
|  | | | |
|  | | | |
|  |  |  |  |
| Maio de 2014 a Janeiro 2015 | Gestora Comercial Parcerias  MEO – PT Comunicações  Gestão de Contas das Parcerias – Prospecção, apresentação dos produtos MEO, venda, conclusão e fecho de contratos e acompanhamentos de clientes pós-venda – B2B e B2C |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Fevereiro 2012 a Dezembro 2013 | Chefe de Equipa |
| Optimus Negócios, Lisboa (Portugal) |
| Prospecção porta a porta de pequenas e médias Empresas. Negociação, fecho e pós assistencia á venda. Gestão de 4pessoas- B2B |

|  |  |
| --- | --- |
| Dezembro 2005 a de Outubro 2011 | Key Account Manager |
| Tempus Internacional - Grupo SWATCH, Lisboa (Portugal) |
| Gestão de Grandes Contas - Prospecção, negociação de contratos, fecho do negócio e assistencia pós-venda. Vendas exclusivas para área Corporate B2B. |

|  |  |
| --- | --- |
| Março 1998 a de Novembro 2005 | Key Account |
| Chronopost Portugal, Lisboa (Portugal) |
| Prospecção, abertura de novas contas e manter as existentes na minha carteira. Negociação de novos contratos. Responsável pela recuperação de clientes perdidos pela Empresa. |

|  |  |
| --- | --- |
| EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 15 de Outubro 1988 – 23 de Julho 1993 | LicenciaturaRelaçõesInternacionais | Nível 6 QRQ |
| UniversidadeLusiada, Lisboa (Portugal) | |
| Conhecimento de politicas económicas sobre a União Europeia e Portugal. História de Portugal. Direito Economico e Constitucional. Inglês e Francês literário. | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 05 de Outubro 1993 – 21 de  Junho 1994  Outubro 2017 | Pós - Graduação Marketing Internacional | Nível 7 QRQ |
| Instituto Universitário de Lisboa - ISCTE, Lisboa (Portugal) | |
| Tecnicas de Marketing, Abordagem ao cliente e produto. Politicas de Marketing a nivel Nacional e Internacional.  Curso PDAM  Ramo Vida e Não Vida | |

|  |  |
| --- | --- |
| COMPETÊNCIAS PESSOAIS |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Língua materna | Português |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | | | | |
| Outraslínguas | COMPREENDER | | FALAR | | ESCREVER |
| Compreensão oral | Leitura | Interacção oral | Produção oral |  |
| inglês | B2 | B1 | B1 | B1 | B1 |
|  | Oxford Scholl - nivel 6 | | | | |
| francês | A2 | A2 | B1 | A2 | A2 |
|  | Alliance Française - nivel 7 | | | | |
| espanhol | B1 | B1 | B1 | B1 | A1 |
|  | Níveis: A1/A2: Utilizador básico - B1/B2: utilizador independente - C1/C2: utilizador avançado  [Quadro Europeu Comum de Referência para as Línguas](http://europass.cedefop.europa.eu/pt/resources/european-language-levels-cefr) | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| Competências de comunicação | Gosto pelas vendas a nivel B2B, gestão de contas, prospecçãoe fecho de contratos. Manutenção de clientes e apresentação de novos produtos. Gosto pela formação e falar em público. Vários cursos de Vendas, dentro da Empresa SONAE, PT e Chronopost e Tempus Internacional |

|  |  |
| --- | --- |
| Competências de organização | Gosto pela gestão de contas e fidelização de clientes. Muito organizada e paciente. Principal caracteristica , a assertividade. Boa capaciade de moderar conflitos. Boa coordenação de pessoas. Gosto muito de praticar desporto colectivos, muitos anos treinadora de Andebol além de ser praticante durante 13 anos e ainda faço corrida duas vezes por semana. |

|  |  |
| --- | --- |
| Competências técnicas | Organização e planeamento para apresentação de novos produtos ou serviços. Criar incentivos para o aumento de produção, logo aumento de facturação para a Empresa e empregados.Melhorar o ambiente de trabalho com diversas actividades entre os colegas de trabalho. Curso de incentivo e implementação de novas formas de abordagem ao cliente. Melhorar também a performance dos nossos clientes para aumentar a sua facturação. |

|  |  |
| --- | --- |
| Competênciasinformáticas | Bom dominio do Windows Office- Excel, Word, Power Point, SAP |