

Contato

www.linkedin.com/in/aline-pascale-palma-068a082b (LinkedIn)

Principais competências

Marketing

Business Strategy

Business Planning

Languages

Inglês e Espanhol

Certifications

1o Lugar Prêmio Sebrae Mulher de Negócios, categoria Ciências e Tecnologia, edição SC

Aline Pascale

CEO da CUIDATORIA - Agência de Inteligência Social - Inovação para o 3o setor e conexões estratégicas com poder público e setor privado - 1o lugar Prêmio Sebrae Mulher de Negócios categoria Ciência e Tecnologia 2025 SC

Santa Catarina, Brasil

Resumo

Bacharel em Comunicação Social com Habilitação em Publicidade e Propaganda pela Unisinos/RS

Pós-Graduada em Marketing, Pós-Graduada em Comunicação Empresarial, MBA em Administração, MBA em Gestão Empresarial. Especialista em planejamento estratégico e desenvolvimento de negócios de impacto.

Ampla experiências no âmbito nacional como Mentora e Consultora de Comunicação e Marketing, de desenvolvimento de negócios, planejamento e gestão, Analista de Marketing, Executiva de Relações com Mercado e Marketing e no segmento de Educação. Professora nas áreas de Empreendedorismo, Empreendedorismo de Impacto Social, Administração e Marketing. Empreendedora, palestrante e mentora.

Experiência

Cuidatoria

CEO

junho de 2020 - Present (5 anos 4 meses)

Santa Catarina, Brasil

Aceleração de organizações do 3o setor e desenvolvedora de negócios de impacto social.

Atuamos como uma agência de inteligência social com modelo de hub, desenvolvendo e entregando um soluções de educação empreendedora, legalização, metodologias automatizadas e inteligência de dados para o fortalecimento do setor e das relações entre ele, o setor público e privado. Fomentamos o impacto socioambiental com inteligência, segurança, educação e conexões estratégicas.

CUIDATORIA - Curadoria de jornadas empreendedoras

CEO

junho de 2020 - junho de 2025 (5 anos 1 mês)

Santa Catarina

- Desenvolvimento de negócios e projetos de inovação e impacto social;
- Educação empreendedora para quem deseja transformar uma ideia em um negócio ou projeto;
- Mentorias para transformação estratégica de pequenos negócios para um cenário de impacto;
- Desenvolvimento pessoal e profissional para empreender.
- Programa de formação de mentores de negócios de impacto para profissionais que desejam atuar com estes modelos de negócios.
- Para quem quer começar a empreender, para quem já está empreendendo, mas precisa superar desafios para ter novos e melhores resultados, para organizações do 3o setor que precisam se reinventar e se reposicionar para alcançar sustentabilidade, bem como para quem deseja desenvolver a sua vocação social organizacional em qualquer segmento.

CogniSigns - Bio-data, Knowledge & Health

Tecnologia p/ Triagem do Autismo

Chief Marketing Officer

fevereiro de 2020 - junho de 2020 (5 meses)

Rápido Transpaulo - Transporte e Logística

Gerente Nacional de Marketing Rápido Transpaulo - Transporte e Logística - Grupo Supricel

agosto de 2014 - agosto de 2015 (1 ano 1 mês)

Rio Grande do Sul, Brasil

Planejamento de comunicação e marketing, criação de peças e campanhas publicitárias, desenvolvimento indicadores de inteligência de marketing, realização de pesquisas, análise de concorrência, expansão de novas praças, atendimento às 46 regiões onde há filiais da empresa no país; Articulação de alianças estratégicas em todos os estados; Desenvolvimento de business cases; Desenvolvimento de canais nacionais de vendas; Desenvolvimento de CRM e acompanhamento do desenvolvimento de carteira de clientes junto ao comercial; Estruturação de portfólio de serviços; Desenvolvimento e implementação de projeto de Endomarketing para os 3.600 colaboradores do Grupo e mais de 140 terceirizados no país; Participações em eventos; Estudos de mercado, treinamentos internos de comunicação, marketing e negócios em todas as filiais; Atuação junto a Diretoria Comercial no desenvolvimento de estratégias de vendas; Acompanhamento de indicadores; Estudos de mercado para desenvolvimento de novos serviços.

Resultados relevantes: Estruturação de área responsável pela comunicação e marketing da empresa, estruturação de processos de trabalho desta área para atendimento as demandas das filiais e alta Direção, mapeamento completo da concorrência em todo o país, identificação dos principais segmentos de clientes que são mais rentáveis para a empresa, estruturação da linha de comunicação da empresa perante os públicos de interesse, desenvolvimento de materiais publicitários gerais e segmentados, desenvolvimento de novo portal web de prospecção e vendas, padronização de materiais, uso da marca e linguagem utilizada pela empresa para se comunicar com o mercado, desenvolvimento de CRM (em andamento), integração da empresa no Grupo que adquiriu a empresa recentemente e desenvolvimento de materiais publicitários importantes para as ações de prospecção e vendas em todas as regiões;

WorkPar

Diretora de Planejamento e Negócios

novembro de 2011 - julho de 2014 (2 anos 9 meses)

Santa Catarina

Realização de Planejamento Estratégico, de Comunicação Institucional e Marketing em empresas privadas e instituições representativas de classes de diferentes portes e segmentos; Criação e desenvolvimento de campanhas publicitárias estratégicas para reposicionamento de mercado destas empresas; Desenvolvimento de redes de negócios para abertura e expansão de novos mercados; Realização de treinamentos e palestras técnicas; Criação e desenvolvimento de programa de desenvolvimento empresarial para micro e pequenas empresas com foco em pessoas, comunicação e marketing; Promoção de cursos, workshops e eventos; Expansão de mercado para empresas de diferentes estados.

Sistema FIESC - IEL/SC

Coordenadora de Estágio Responsável

novembro de 2010 - outubro de 2011 (1 ano)

Santa Catarina

Coordenação da área de negócios Estágio Responsável, liderança de equipe comercial compostas por 36 profissionais com atuação em 15 pontos de atendimentos no estado; Desenvolvimento de novos pontos físicos de vendas e de atendimento a clientes. Atendimento às empresas clientes e prospecções em diversos segmentos da indústria; Representação da empresa em licitações e pregões (para vendas de serviços), realização de planejamento e

gestão de processos administrativos e comerciais. Desenvolvimento de novos negócios para a instituição no segmento, participação da equipe nacional de Estágio criada e coordenada pelo Núcleo Central em Brasília, apoio a outros núcleos estaduais quanto a processos e negócios. Realizações de palestras e apresentações para empresários, estudantes e parceiros, além de reuniões com comitês formados por instituições de ensino e outras a fim. Coordenadora do fórum estadual de Estágio Responsável que reunia todos os atores interessados e envolvidos no tema. Representação da instituição em todas as atividades internas e externas referente ao segmento, que fossem de interesse do IEL/SC.

Resultados relevantes: Redução de 90% da inadimplência, ampliação em 30% nas vendas do serviço, ampliação do índice de satisfação do cliente para 96%;

Sistema FIESC - IEL/SC - Instituto Euvaldo Lodi de Santa Catarina
Coordenadora de Relações com o Mercado
agosto de 2006 - novembro de 2010 (4 anos 4 meses)

Criação da área de Relações com o Mercado da instituição; Realização de palestras para empresários e outros público de interesse da instituição, criação de campanhas e peças publicitárias, estratégias de marketing; Representação institucional; Desenvolvimento e execução do planejamento de mercado, responsável pelas estratégias e ações comerciais, pelo desenvolvimento de redes de negócios; Relacionamento com sindicatos patronais, associações empresariais, empresas e outras instituições para abertura de mercado e desenvolvimento de novos pontos de atendimento e comerciais em diferentes regiões e vendas de serviços; Estruturação e ampliação da rede de parceria estratégicas; Desenvolvimento de novos serviços, desenvolvimento de processos comerciais e de marketing, gestão de fornecedores; Endomarketing; Criadora e Gestora de Fóruns de negócios; Integrante da equipe de desenvolvimento de planejamento estratégico, Membro do comitê de inovação; Membro da Comissão de desenvolvimento de rede nacional de relações com o mercado liderado pelo núcleo nacional em Brasília (CNI – Confederação Nacional da Indústria); Relacionamento com órgãos de fomento para ações de marketing junto a indústria.

Resultados relevantes: Elevamos a instituição para a terceira posição no Brasil (rede IEL). Fortalecimento dos relacionamentos estratégicos, novos pontos de vendas; Foi a primeira unidade no Brasil a desenvolver novos produtos e serviços que posteriormente foram multiplicados para toda

a rede; O IEL/SC foi agraciado duas vezes com prêmios de qualidade e produtividade; Criação e gestão do primeiro Fórum Estadual de Estágio reunindo instituições de ensino públicas e privadas, indústria, comércio, Ministério Público do Trabalho, entre outras; Realização do 1º Encontro Nacional de Estágios com mais de 400 participantes de todo o país; Desenvolvimento e gestão de CRM;

Sistema FIESC - Federação das Indústrias de Santa Catarina
Coordenadora de Comunicação e Marketing
março de 2004 - agosto de 2006 (2 anos 6 meses)
Santa Catarina

Desenvolvimento de projeto de ampliação da área integrada de comunicação e marketing do Sistema FIESC para atendimento a três das cinco casas do Sistema (FIESC, IEL/SC e CIESC). Planejamento e criação de peças e campanhas publicitárias, planos de marketing, atendimento a fornecedores, planejamento e execução de eventos, suporte técnico às áreas de negócios e alta Direção. Atuação integrada com assessoria de imprensa do Sistema, geração de conteúdo, desenvolvimento de estratégias institucionais e planejamento de vendas dos serviços do Sistema Indústria. Relacionamento e atendimento aos sindicatos patronais, bem como aos empresários do estado no âmbito político e institucional. Suporte a área de relações internacionais para desenvolvimento de projetos, ações comerciais e apoio para missões em outros países ou receptivo de visitantes estrangeiros. Apoio para o desenvolvimento de ações demandadas especificamente por indústrias de segmentos diversos, de acordo com as suas necessidades, relacionadas à atuação do Sistema Indústria. Desenvolvimento e acompanhamento de indicadores estratégicos; Gerenciamento do portal web; Desenvolvimento de projetos para captação de recursos com objetivo de atendimento às necessidades de desenvolvimento da indústria.

Resultados relevantes: Como resultado do projeto de desenvolvimento de área integrada de comunicação e marketing, o Sistema Indústria de Santa Catarina se tornou referência em conteúdo e representatividade do segmento perante a mídia estadual e formadores de opinião (fortalecimento de marca e imagem), otimização de recursos, aproximação e fortalecimento das relações com sindicatos patronais que são a base da Federação das Indústrias, fortalecimento de casas como CIESC e IEL/SC no contexto interno e externo com partes integrantes importantes do Sistema; Contribuição para o aumento das vendas de produtos e serviços do Sistema Federação das Indústrias de Santa Catarina.

DN Automação

Coordenadora Nacional de Comunicação e Marketing

janeiro de 2003 - março de 2004 (1 ano 3 meses)

Planejamento de comunicação e marketing para as unidades da empresa no país, criação e produção de materiais e campanhas publicitárias, organização e participação em eventos diversos, atendimento a revendedores (realização de convenções, desenvolvimento de projetos comerciais e apoios as ações de marketing), relacionamento com fabricantes nacionais e internacionais para projetos de marketing e expansão de mercado, bem como para ampliação de vendas das suas linhas de produtos e soluções tecnológicas para a indústria e comércio; Desenvolvimento de novos canais de vendas, participação em feiras nacionais e internacionais do setor para desenvolvimento de novos negócios, gestão das mídias utilizadas pela empresa, desenvolvimento de canais de comunicação com os públicos de interesse, desenvolvimento de conteúdos e realização de pesquisa de mercado; Desenvolvimento e gerenciamento do portal web de vendas; Desenvolvimento de projetos para captação de recursos com objetivo de desenvolvimento comercial.

Resultados relevantes: posicionamento da marca no mercado, reconhecimento como uma das 3 maiores distribuidoras de equipamentos de automação do país por parte de fabricantes e revendedores, desenvolvimento de novos canais de vendas no Brasil, o que ampliou em 15% as vendas no ano de trabalho, captação de aproximadamente R\$ 300.000,00 de grandes fornecedores de tecnologia para desenvolvimento de ações de marketing, ampliação de vendas pela internet.

Formação acadêmica

Unisinos

Bacharel, Publicidade e Propaganda · (1998 - 2002)

ESPM RS

Pós-Graduação, Marketing · (2002 - 2004)

ESPM RS

Pós-Graduação, Comunicação Empresarial · (2000 - 2002)

UDESC - ESAG

MBA, Administração Geral · (2005 - 2007)

Faculdade Estácio de Sá

