




JANINE SILVEIRA

Profissional com sólida trajetória na área comercial, destacando-se pela habilidade em liderar equipes de alta performance, desenvolver talentos e implementar estratégias eficazes de vendas. Experiência comprovada em análise de indicadores (KPIs), planejamento estratégico e gestão de conflitos. Histórico de atuação em empresas de grande porte nos setores financeiro, cosméticos e de telecomunicações. Sempre com foco em resultados sustentáveis e crescimento contínuo.

IDIOMAS

Português
Inglês
Espanhol

CONTATO

 (48) 99986-7300

 janine_mariasilveira@hotmail.com

 LinkedIn: [JANINE MARIA SILVEIRA](#)

 Criciúma/SC

OBJETIVO PROFISSIONAL

Atuar na área de Supervisão Comercial, com ênfase em gestão de equipes, desenvolver talentos mediante estratégias de vendas para impulsionar resultados e aumentar o market share da companhia na região.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- MBA em Gestão de Vendas – Fundação Getulio Vargas (FGV) | 2020
- Pós-graduação em Psicologia e Comportamento Organizacional – UNINTER | 2024
- Pós-graduação em Gestão de Pessoas – FGV | 2021
- Graduação em Administração – Universidade do Sul de Santa Catarina (UNISUL) | 2001
- Graduação em Turismo e Hotelaria – Universidade FUCAP – UNIVINTE | 2016

CURSOS COMPLEMENTARES

- Gestão de Performance e Reuniões Eficazes – Edu.Ca BV
- Técnicas de Apresentação e Oratória
- Autoconhecimento – Mentoria Alessandra Balbinot
- White Belt e Yellow Belt – Edu.Ca BV
- Gestão de Projetos, Qualidade de Vendas e Mercado Financeiro – Edu.Ca BV
- Gestão Comportamental: Potencializando a Autoliderança - Alura

COMPETÊNCIAS

- Liderança de equipes
- Treinamento e desenvolvimento de pessoas
- Análise de indicadores e KPIs
- Planejamento estratégico
- Prospecção e fidelização de clientes
- Gestão de conflitos
- Power BI | Pacote Office avançado

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2024 - Atual

Banco Votorantim – Assistente Administrativo Sênior

- Suporte comercial às filiais de SC, PR e RS;
- Análise de indicadores e elaboração de relatórios via Power BI;
- Auditoria documental e apoio em eventos corporativos.

2016 -2023

Natura 8Co – Supervisora Comercial

- Liderança de equipe de vendas, com foco em desenvolvimento de líderes e revendedoras;
- Implementação de estratégias para expansão de carteira e aumento de vendas;
- Treinamentos, lives, reuniões e feedbacks individuais;
- Redução da inadimplência e aumento de crédito das revendedoras;
- Secretária da CIPA por 3 anos.

2013 -2016

Rede Itaú Produtos Financeiros – Supervisora de Vendas

- Prospecção e fidelização de clientes;
- Treinamento e suporte à equipe;
- Acompanhamento de metas e performance.

2011 -2012

Claro Brasil – Supervisora Comercial

- Expansão da rede de parceiros comerciais em SC;
- Treinamento de equipes, auditoria e análise de desempenho de PDVs.

1999-2010

Vivo Telefônica Brasil –
Supervisora de Loja / Gerente de Contas B2B

- Supervisora de Loja: liderança de equipe, contratação, auditoria, desenvolvimento de talentos, treinamento e gestão de metas em lojas próprias;
- Gerente de Contas B2B: gestão de 32 revendas, apoio estratégico e uso de CRM para crescimento comercial.