

CURRICULUM VITAE

Jéssica Silva de Souza

Rua Deputado Valentin Gentil, 85 Brasileira
09890-550 - Planalto – São Bernardo do Campo – SP Casada
Fone: (11) 4930-6270 Celular: (11) 95881-2170 27 anos
E-mail: jessica7pes@gmail.com

Objetivo: Executiva de Contas

Formação Acadêmica

Graduação em Engenharia Ambiental – Universidade São Marcos - SP Concluída em dezembro de 2011.

Pós Graduação em Engenharia de Vendas – Fundação Santo André FSA – SP 2012/2013

Odontologia – FMU – Noturno (3º semestre)

Idiomas

Inglês - intensivo Wise Up (cursando)

Espanhol – básico

Vendas consultivas B2B (institucional e industrial). Gestão de clientes de grandes contas. Prospecção de novos clientes. Agendamento e realização de visitas em clientes e prospects (atuação em campo). Realizar diagnósticos identificando as necessidades dos clientes e prospects com objetivo de oferecer a melhor solução. Visitas periódicas para manter relacionamento constante com os clientes, identificando novas demandas e oportunidades de geração de negócios. Acompanhamento da performance de compras, reajustes de preços, cross selling / up selling e expansão em clientes da carteira. Responsável pelo ciclo de venda completo: identificação do mercado, mapeamento, captação de mailing, qualificação, prospecção, lead, elaboração e apresentação de proposta, demonstração, negociação, fechamento, implantação e gerenciamento da compra. Negociação e fechamento de contrato. Atuação com clientes em treinamentos, campanhas e consumo consciente. Monitoramento dos indicadores de resultados, analisando os resultados de vendas periodicamente e aplicando ações para alcance de metas. Follow-up de vendas. Controle do funil de vendas e registro de informações comerciais. Revisão indicadores de performance visando atender as metas determinadas. Participação em reuniões de equipe comercial e compartilhar melhores praticas e cases de sucesso com equipe. Planejamento de vendas. Manter-se atualizado sobre os temas relacionados ao segmento de higiene e limpeza, concorrência, novos entrantes, ameaças e oportunidades, produtos substitutos e tecnologia a fim de uma melhor visão, estratégia e tomada de decisão. Acompanhar as informações referentes ao desempenho dos produtos, sugestões de melhorias, reclamações, tendências de consumo e necessidades específicas dos clientes.

Experiência Profissional

14/09/15 – Atual – Zeppini

Gestão de representantes das regiões de Minas Gerais, Bahia, Sergipe e Espírito Santo, realizando acompanhamento diário em negociações, imput de pedidos, realização de viagens para visita a clientes e instaladores das referidas regiões, análise crítica de desempenho e criação de indicadores de desempenho de cada região emissão e gestão de relatórios para acompanhamento e aplicação de plano de ação direcionado a cada representante visando melhoria continua do processo de vendas.

12/2013 – 09/2015 – RL Sistemas de Higiene

Empresa Nacional de médio porte no segmento de limpeza sustentável. Na função de Executiva de Contas Industriais e institucionais, gerencio contas de grandes indústrias alimentícias, farmacêuticas, cosméticas, vidros, realizando uma venda consultiva, trazendo soluções de higiene e limpeza sustentável profissional, visando redução de custos e de consumo. Gerenciamento total de carteira, realizando visitas diárias a clientes, prospectando novos contratos e administrando os clientes de base. Coordenação de campanhas de consumo consciente, realização de calculo de impacto ambiental para cada cliente e emissão destes relatórios. Participação efetiva em eventos de sustentabilidade como ExpoGBC - Green Building, onde participamos com uma nova linha de produtos com analise de ciclo de vida.

09/2011 – 05/2012 - Maxi Rubber Industrias Químicas Ltda

Empresa nacional de médio porte do segmento de químicos. Na função de Analista de Vendas, realizando as seguintes atividades: Vendas diretas, visitas a clientes, viagens para fechamento de contratos, controle de faturamento; elaboração e envio de relatórios e comunicados aos clientes; Verificação de reajustes de preços com o financeiro; Consulta de programações com fornecedor e cliente; Suporte comercial aos clientes; Planejamento de entregas juntamente com a Logística; Viagens e visitas a clientes de grandes industrias, Elaboração de Invoices. Experiência com a ferramenta Microsiga. Desenvolvimento de clientes para Private Label (terceirização de produtos)

04/2009 – 02/2011 - Nova Trigo Resinas Termoplasticas Ltda

Empresa nacional de médio porte do segmento de industrialização de plásticos de engenharia, na função de Coordenadora de Vendas, realizando as seguintes atividades:

Implantação da Norma ISO 9001:2008 (auditor interno). Re-certificação da Norma ISO 9001:2008. Analise e controle dos Pedidos de Venda e Propostas Comerciais; Suporte aos vendedores externos; Controle do faturamento; Cotação de materiais; Elaboração e envio de comunicados aos clientes; Verificação de reajustes de preços com o Diretor; Efetuar vendas; Consulta de programações com fornecedor e cliente; Suporte comercial aos clientes; Planejamento de entregas juntamente com a Logística; Analise dos relatórios dos vendedores