

ETELVINA GONZALEZ VALERA DE CARVALHO

Rua Cardoso de Almeida, 441 / Apto 12
05013-000 São Paulo / SP
Tel.: (11) 99653-5752
Email: etelvina.valera@gmail.com

Nasc.: 27/03/63
Casada, 01 filha
Brasileira
<https://www.linkedin.com/in/etelvinavalera>

ÁREA DE ATUAÇÃO: INTELIGÊNCIA DE MERCADO / PLANEJAMENTO COMERCIAL / PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO E ORÇAMENTÁRIO

PERFIL PROFISSIONAL

- * Profissional com mais de 20 anos na área de Inteligência de Mercado.
- * Elaboração de Planejamento Estratégico e Orçamentário de grande empresa nacional e com destaque internacional no mercado de Painéis de Madeira (entre as 8 maiores no Ranking Mundial), além de atuar no mercado de material de construção.
- * Implementação de modelos de KPI's na área comercial.
- * Controle de métricas e budgets, avaliação de desempenho e melhores práticas para garantir a governança na Área Comercial.
- * Participação de projetos globais e internos que sejam relacionados à Inteligência de Mercado e que impactem o negócio.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- * MBA – Gestão Estratégica e Econômica de Novos Negócios – FGV (2015)
- * 3º Ano – Ciências Contábeis - incompleto – PUC/SP (1993)
- * Pós Graduação em Marketing e Propaganda – ESPM/SP (1989)
- * Bacharel em Economia pela Pontifícia Universidade Católica / SP (1987)

CURSOS

- * Inteligência de Mercado – IBRAMERC/SP
- * Marketing – ESPM/SP
- * Varejo – ESPM/SP
- * Previsão na Empresa – USP/SP
- * Identificações de Oportunidades de Mercado – SENAC/SP
- * Decisões Estratégicas em Marketing – Identificações de Oportunidades de Mercado – SENAC/SP
- * Gerência de Produto – Conselho Regional de Administração/SP
- * Indicadores Conjunturais da Economia – USP/SP
- * Pesquisa Mercadológica – ADVB/SP
- * Planejamento Estratégico em Marketing – SENAC/SP

SEMINÁRIOS CONGRESSOS

- * Participação em Congressos pertinentes à Área de Inteligência de Mercado, Marketing e Vendas, além de seminários sobre Indicadores de Performance.

IDIOMA

- * Espanhol - Intermediário

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

10/2014 – 08/2015

Consultoria – Profissional Liberal

HYDRA – Tubarão/SC

Desenvolvimento de Projeto de Construção de Informações Gerenciais (KPI's) e consolidação de base de dados.

Setor: Indústria de Chuveiros e Torneiras Elétricos – Hydra (Tubarão/SC)

- Reestruturação e junção de sistemas divergentes da base de dados de informações Comerciais e de Rentabilidade/Custos, consolidando os dados e adequando-os para um mesmo critério, visando agilizar as consultas de desempenho pelas áreas.

- Desenvolver, implementar e acompanhar os KPI (Índices de Performance da Empresa) da área comercial, analisando os resultados sobre relatórios, identificando a evolução da carteira, os pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças a Empresa, no que tange ao mercado atuante;
- Migração de Banco de Dados INIFLEX para SQL, conforme critérios pré-definidos e avaliados.

07/1989 – 06/2014

DURATEX SA – São Paulo/SP

Setor: Indústria Fabricante de Painéis de Madeira.

- Coordenadora – Inteligência de Mercado
- Chefe de Área – Informações de Mercado
- Analista de Mercado

PRINCIPAIS RESPONSABILIDADES:

- Responsável pela estruturação e coordenação da área de Inteligência de Mercado na Diretoria Comercial.
- Participação e elaboração de Planejamento Estratégico, fundamentando-o com a elaboração de previsão de demanda do mercado de painéis de madeira, analisando tendências de mercado com base em metodologias estatísticas, planejamento de demanda x oferta x capacidade do mercado e da empresa, integrando-o com os preços praticados, custos fixos e variáveis comerciais, investimentos, dentre outras variáveis, para aprovação do Conselho Diretivo da empresa.
- Planejamento, Elaboração e Consolidação do plano de previsões orçamentárias e de aplicação de recursos/investimentos da Diretoria junto à área Industrial.
- Estruturar e Analisar informações internas da empresa envolvendo a evolução de vendas, preços, faturamento (englobando: clientes / segmento de atuação / regiões / fábrica / produto / rentabilidade);
- Monitorar os custos fixos comerciais e industriais, verificando os desvios ocorridos e corrigindo rotas;
- Definir junto à diretoria as necessidades de estudos ad hoc, coordenando todo o processo e apoiando de forma estratégica as ações e projetos das áreas de vendas mercado interno e externo, marketing e desenvolvimento de produto.
- Elaboração de estudos macroeconômicos e setoriais (segmento da construção civil, industrial e de serviços), elaborando estudos especiais auxiliando os gestores e clientes internos para o mercado de Painéis de Madeira e Piso Laminado, objetivando aumentar a qualidade das decisões tomadas; bem como atender demandas da Força de Vendas com aperfeiçoamento e desenvolvimento das ferramentas disponíveis e assessorar com informações para atingimento dos KPIs com objetivo de ampliar a produtividade.
- Acompanhar e avaliar o Market-share da empresa no setor de Painéis de Madeira e de Piso Laminado.
- Desenvolver e avaliar novas tecnologias para a realização do trabalho, assim como novas ferramentas e técnicas de gestão, visando a melhoria das informações.
- Habilidade em gestão de equipes focada em resultados, envolvendo integração de áreas, fazendo para isto a utilização de indicadores para mensuração dos resultados;
- Participar de estudos de viabilidade estratégica e econômica de ampliação de capacidade produtiva, aquisição de empresas, M&A, Due Diligence, CADE, BNDES dentre outros órgãos e/ou auditorias.
- Orientar e desenvolver processos de segmentação de clientes de interesse da empresa em conjunto às áreas de negócio e/ou suporte com o objetivo de otimizar os investimentos da empresa.
- Definição e Apuração das variáveis da Força de Vendas com base nos critérios definidos, visando estimular a superação das metas e informar o desempenho a todos os funcionários envolvidos.
- Experiência na implantação e análise de viabilidade de dimensionamento da força de vendas e regiões de atendimento, identificando oportunidades e buscando um melhor aproveitamento e redução de custos para a área de vendas.
- Desenvolver ferramentas de inteligência de mercado e negócios, com o objetivo de novas ferramentas para apuração de indicadores de performance, receita e custeio (Via Dashboard);
- Responsável por monitorar e identificar o desenvolvimento das estratégias de competição de mercado, incluindo análise de preços, promoções e modelo de negócios para facilitar as operações, estratégias e planos oferecendo informações entrelaçadas.
- Processar, analisar e disponibilizar informações sistematizadas para empresas de auditorias de mercado ou processos internos de coleta de dados, nos prazos determinados pelos cronogramas de atividades da área, com sinalização dos pontos relevantes e propostas de planos de ação com o objetivo de reduzir riscos nas tomadas de decisões e apontar oportunidades para a empresa.

- Prestar suporte às áreas de negócio, realizando a interface com estas áreas em relação às informações sob minha responsabilidade, analisar estes dados, assessorar no plano de ação do produto e uso de ferramentas, interpretar dados e propor plano de ação utilizando de planilhas e sistemas de banco de dados com o objetivo de auxiliar as unidades de negócio da empresa.
- Contato com associações de classes como ABRAMAT, ABIPA, ABIPLAR, ABINEE e outras, além de Institutos de Pesquisa como IBGE, IPEA e outros.
- Migração de Banco de Dados Oracle/COD/Mainframe para SQL, conforme critérios pré-definidos e avaliados.

05/1986 – 06/1989

DECA – São Paulo/SP

Setor: Indústria Fabricante de Metais e Louças Sanitárias, Chuveiros e Torneiras Elétricos.

- Analista de Estudos de Mercado
- Estagiária

PRINCIPAIS RESPONSABILIDADES:

- Participação no Planejamento Orçamentário da área comercial x área industrial.
- Realizar análises que suportam o desenvolvimento do processo de Planejamento Estratégico e Orçamentário da área comercial.
- Intermediação com empresas de pesquisas de mercado e de provedoras de informações de mercado, buscando melhores ferramentas e informações para auxiliar as unidades de negócio da empresa.
- Acompanhamento dos movimentos de mercado relacionados aos concorrentes do setor de metais e louças sanitárias, conjuntura econômica e setorial, elaborando estudos diversos para divulgação de informações aos clientes internos.
- Habilidade em diagnosticar situações reais distantes do planejado, para identificação de suas variáveis de causas e consequências e propor medidas para correção da rota.

07/1985 – 03/1986

PROMOTIL SA – PROMOTORA DE VENDAS E PROPAGANDA – São Paulo/SP

Setor: Comércio Varejista

- Área: Organização e Métodos
- Cargo: Analista de O&M

PRINCIPAIS RESPONSABILIDADES:

- Participação em projetos de O&M das rotinas das filiais de vendas, estruturando projetos para organização de relatórios da área, para elaboração dos indicadores comerciais (KPI's);
- Desenvolvimento de sistemas de informações, objetivando aplicação de metodologia e avaliação das áreas de vendas;
- Estudo de racionalização em fluxogramas de atividades da área de vendas;
- Racionalização de relatórios gerenciais e formulários de vendas (Notas Fiscais, Pedidos, Devolução, etc.);
- Treinamento da equipe de vendas, elaboração e preparação do material didático (manuais);
- Desenvolvimento de análises de formulários e estudos de layouts.

04/1984 – 05/1985

BANESPA SA – São Paulo/SP

Setor: Bancário

- Área: Cobrança e Atendimento às empresas
- Cargo: Estagiária Financeira

PRINCIPAIS RESPONSABILIDADES:

- Atuar com análise de crédito, análise de contrato social, consulta de perfil junto ao Sintegra e receita federal, consulta ao Serasa,
- Aprovação de pedidos de venda para diversas formas de pagamento, atuar com cobrança, negociar débitos com clientes, verificação de casos de inadimplência.
- Atuar com contas a receber, efetuar a baixa no sistema de controle.
- Atuação na área de factoring / duplicatas / créditos antecipados aos clientes Pessoa Jurídica.