

# Janaina Caroline F. S. Espindola

Analista de Negócios da empresa Termotécnica Ltda.

janaina\_espindola@hotmail.com

---

## Resumo

Graduada em Administração com habilitação em marketing pela Faculdade Cenecista de Joinville (2005).

Tenho experiência na área comercial e de marketing. Desenvolvi meu trabalho de conclusão de curso com o tema: O desafio de mensurar os resultados obtidos com o processo de Inteligência Competitiva, com estudo de caso na Embraco S.A. - Empresa Brasileira de Compressores, e sugestão de indicadores para ativos intangíveis baseados no Mapa Estratégico do Balanced Scorecard. Este trabalho foi apresentado no GeCIC I Congresso Ibero-Americano de Gestão do Conhecimento e Inteligência Competitiva, 30 de Agosto de 2006, em Curitiba/PR, e publicado na página da ABRAIC Associação Brasileira dos Analistas de Inteligência Competitiva.

Currículo Lattes: <http://lattes.cnpq.br/7169974877449327>

---

## Experiência

### **Analista de Negócios na Termotécnica Ltda.**

janeiro de 2013 - até o momento (3 anos 3 meses)

Responsável pela elaboração de informativo mensais utilizado pela gerencia e diretoria da área comercial, industrial e financeiro, bem como pela elaboração de estatística com a informação de faturamento de cliente, de unidade fabril, de linha de produto, região, etc. Consolidação de informação para compor orçamento anual de vendas, dar suporte às áreas de planejamento e controladoria, bem como para orientação de estratégias comerciais. Atuação como contato entre o cliente e as áreas de operação, e gestão da demanda de grandes clientes e previsão de vendas. Acompanhamento de projetos de produtos desde seu início até a finalização, identificando desvios entre o orçado e realizado que possam impactar na rentabilidade do projeto. Criação de indicadores e gráficos para acompanhamento do portfólio de projetos. Interface com as áreas de manufatura, engenharia, custos, fiscal, entre outras.

### **Supervisora Comercial na Nova GPB Gaxetas e Perfis do Brasil Ltda.**

março de 2012 - dezembro de 2012 (10 meses)

Liderança da equipe comercial interna, implantação de procedimentos e política comercial; recuperação do relacionamento com clientes inativos.

### **Analista Comercial na Eurosonics Equipamentos e Sistemas Industriais Ltda.**

setembro de 2010 - fevereiro de 2012 (1 ano 6 meses)

Segmento Metal/Mecânico - Automobilístico Atendimento a clientes, avaliação de indicadores da área comercial.

### **Analista Comercial e de Informações estratégicas na Víqua Industria de Plasticos Ltda**

fevereiro de 2007 - março de 2010 (3 anos 2 meses)

Análise de Mercado (política de preços e comercial, indicadores de desempenho de equipe de vendas e relatórios gerenciais, desempenho das vendas por linha de produtos, margem de contribuição e acompanhamento de metas e premiação de representantes); Projeção de resultados e análises gerenciais, acompanhamento do real versus planejado. Previsão de vendas baseada no histórico de vendas (quantitativa) e nos dados trazidos pelos Executivos de vendas (qualitativa).

#### **Analista Comercial na Franke**

agosto de 2006 - janeiro de 2007 (6 meses)

Atendimento a clientes e acompanhamento de pedidos, alterações de programação de entrega, negociação de prazos de entrega junto à logística e PCP (interface entre PCP – cliente e PCP – empresa), negociação de prazo de transporte com soluções rápidas e viáveis para cliente e empresa.

#### **Analista Comercial/Marketing na RHBrasil Recursos Humanos**

dezembro de 2004 - julho de 2006 (1 ano 8 meses)

Prospecção de clientes para venda de serviços e produtos, confecção de propostas e cartas de proposição de valor e negociação; Suporte à Gerência de Vendas e à equipe de vendedores e representantes, equipe de executivos na manutenção e prospecção de clientes. Contato e negociação com agência de publicidade, fornecedores de material promocional e com veículos de comunicação; Responsável pelo planejamento do marketing corporativo: comunicação, posicionamento, eventos realizados, ações de endomarketing, e-mail marketing, business case, e anúncios institucionais. Planejamento do orçamento do marketing corporativo (eventos, campanhas, brindes). Preparação de material técnico e institucional com o propósito de promover e divulgar os produtos, fortalecer o posicionamento da marca e a ampliar os negócios da empresa.

#### **Analista Comercial na Cardinali**

fevereiro de 2004 - novembro de 2004 (10 meses)

Atendimento a clientes e acompanhamento de pedidos, alterações de programação de entrega, negociação de prazos de entrega junto à logística e PCP (interface entre PCP – cliente e PCP – empresa), negociação de prazo de transporte com soluções rápidas e viáveis para cliente e empresa. Relacionamento e gestão de clientes e grandes contas. Negociação de devolução de mercadorias, substituição e reposição de mercadorias faltantes. Suporte à Gerência de Vendas e à equipe de vendedores e representantes.

#### **Analista Comercial na Amanco Brasil**

setembro de 2000 - julho de 2003 (2 anos 11 meses)

Atendimento a clientes e acompanhamento de pedidos, alterações de programação de entrega, negociação de prazos de entrega junto à logística e PCP (interface entre PCP – cliente e PCP – empresa), negociação de prazo de transporte com soluções rápidas e viáveis para cliente e empresa. Negociação de devolução de mercadorias, substituição e reposição de mercadorias faltantes. Suporte à Gerência de Vendas e à equipe de vendedores e representantes.

## Cursos

### **Analista de Negócios**

Termotécnica Ltda.

Gestão de Demanda e Previsão de Vendas

---

### **Curso livre**

Libras - Linguagem de Sinais

---

### **Idiomas**

**Inglês - Comunicação em Língua Inglesa**

(Nível básico a intermediário)

---

### **Competências e especialidades**

**Inteligência empresarial**

**Microsoft Excel**

**Estratégia empresarial**

**Negociação**

**Logística**

**Planejamento empresarial**

**ERP**

**Balanced Scorecard**

**SAP**

**Business Strategy**

**Business Intelligence**

**ERP (Planejamento de recursos empresariais)**

**Planejamento estratégico**

**Sistemas operacionais**

**Strategic Planning**

**Negotiation**

**Gestão**

**Microsoft Office**

**Operating Systems**

**QlikView**

**5S**

**Microsoft PowerPoint**

**Liderança de equipe**

**Marketing**

**Gestão de demanda**

**Microsoft Word**

**Português**

**Estratégias de marketing**

## **Liderança Análise**

---

### **Formação acadêmica**

**FCJ - Faculdade Cenecista de Joinville**

Bacharel, Administração com Habilitação em Marketing, 2001 - 2005

---

### **Interesses**

Inteligência Competitiva, Business Intelligence, Planejamento estratégico, Marketing, Balanced Scorecard, Mapas Estratégicos

---

# Janaina Caroline F. S. Espindola

Analista de Negócios da empresa Termotécnica Ltda.

janaina\_espindola@hotmail.com

---



## 1 pessoa recomendou Janaina Caroline F.

"Estudante acima da média, Janaina demonstrou excelente desempenho durante o período que cursou minhas aulas, bem como, era referência pelo nível das contribuições que trazia para turma, notadamente, aquelas em que exemplificava a aplicação dos conhecimentos adquiridos no curso no seu dia a dia profissional."

— **Alexsandro Possani**, *Professor, FCJ - FACULDADE CENECISTA DE JOINVILLE - SC*, deu aula para Janaina Caroline F. na FCJ - Faculdade Cenecista de Joinville

[Entre em contato diretamente com Janaina Caroline F. no LinkedIn](#)