

## **LUCIANE ZATTA DE MEDEIROS**

Brasileira – Solteira – 30 Anos

Endereço: R: Jose Francisco Laurindo, 360 CEP: 88.370-573

Cidade: Navegantes – SC.

Telefone: (47) 9927-4568

E-mail: [luciane.zatta@hotmail.com](mailto:luciane.zatta@hotmail.com)

Skype: Luciane.Zatta

### **Objetivo Profissional**

Executar atividades relativas as áreas Financeiras, Fiscal e Administração de Vendas, tais como: análise do resumo diária de movimento e volume de faturamento, e dos processos dos programas de vendas, atualização de cadastros de clientes, documentos e arquivo da área, bem como análises e trabalhos envolvendo os demais fluxos operacionais.

### **Experiência Profissional**

- **Evix Equipamentos Industriais Ltda** - 27/10/2014 a 04/08/2016

*(Industria segmento Metal Mecânica, fabricante de Equipamentos para transferência de fluidos Solução para Armazenagem).*

Analista Comercial Pleno:

Atuação na área Comercial, no mercado Varejo e Industrial, planejamento de vendas, prospecção e fidelização de clientes, análise de indicadores do mercado consumidor.

Negociar com clientes, visando a obtenção do pedido dentro de condições mutuamente satisfatórias.

Auxílio a negociação e organização de espaço publicitário, participação em feiras e eventos.

Identificação de novos mercados, elaboração de planos estratégicos elaboração de relatórios e planilhas, auxiliando na definição de metas.

**Filmach Equipamentos Industriais Ltda** – Empresa do Grupo Evix. de Jan/16 a Ago. 2016.

Vivência na emissão de Notas Fiscais Eletrônicas e expedição de material, Entrada de notas Fiscais (Sped Fiscal) , emissão Ordem de compra e controle Financeiro contas a pagar e receber.

- **GRUPO VOGES - Voges Metalurgia Ltda** – 15/04/2013 a 15/10/2014.

*(Empresa do Segmento Metal – Mecânico, fabricante de Motores Elétricos, e Automação Industrial).*  
*([www.voges.com.br](http://www.voges.com.br))*

Analista Comercial Sênior:

Responsável pelas operações do centro de distribuição Nordeste (Em Recife – PE), desde a gestão de pessoas ao acompanhamento de todo o processo de venda, dando suporte aos Representantes e clientes, ativa na participação em campanhas de vendas, atuando fortemente com a prospecção, ativação e fidelização de clientes e divulgação da empresa.

Suporte administrativo da área de vendas utilizando como ferramenta o sistema SAP, com realização de relatórios gerenciais comparativos, previsão de vendas x faturamento real e consolidação de previsões de vendas.

Criação de plano de ação diária para os representantes, com o objetivo de aumentar seu faturamento. Vivência na emissão de Notas Fiscais Eletrônicas.

Interface entre o cliente e demais áreas da empresa.

Controle de estoques, e programação de produção para CD PE.

- **Time RJ Consult Automação Industrial** – 01/04/2012 a 05/04/2013

*(Consultoria em programação de CLP/ PLS e automação Industrial em geral).*

Analista Comercial Pleno:

Pesquisa e análise de clientes em potencial, atuando fortemente com a prospecção, elaborar planos estratégicos das áreas de comercialização, implementar atividades e coordenar sua execução; assessorar a diretoria e setores da empresa.

Responsável pelo acompanhamento de todo o processo de venda, dando suporte aos clientes até o pós-vendas.

Acompanhamento e gerenciamento de metas e realizado, alimentação do sistema com as informações adquiridas, manter registro das consultas de clientes, para futuros contatos e negociações.

Garantir as melhores condições de rentabilidade para a empresa, na prospecção, desenvolvimento, contratação de obras e serviços.

- Arxo Industrial do Brasil Ltda. – 05/11/2007 á 31/01/2012

*(Industria segmento Metal Mecânica, fabricante de Tanques para transferência de fluidos Solução para Armazenagem).*

Analista Comercial Pleno:

Atuação na área Comercial, com experiência apoio a gerência e representantes, no mercado Varejo, planejamento de vendas, prospecção e fidelização de clientes, análise de indicadores do mercado consumidor.

Negociar com clientes, visando a obtenção do pedido dentro de condições mutuamente satisfatórias.

Auxilio a negociação e organização de espaço publicitário, participação em feiras e eventos.

Identificação de novos mercados, elaboração de planos estratégicos elaboração de relatórios e planilhas, auxiliando na definição de metas.

- MJG e VR Confecções . – 01/10/2006 á 31/07/2007

Auxiliar Administrativo / Comercial

*Principais funções:* recepcionista / telefonista, atendimento ao publico de vendas interna e externas, controle de estoque e faturamento.

## **Formação**

3º Grau Completo

Local: IFES – Instituto Cenecista Fayal

Curso: Ciências Contábeis

Ano de Conclusão: 02/2010

## **Cursos e Seminários de Aperfeiçoamento**

- Informática  
Windows, Word, Excel, Power Point, Internet
- Qualidade no Atendimento ao Cliente  
SESC Itajaí - SC - Carga Horária 8 horas
- Técnicas de Vendas  
Grupo Dimensão Consultoria Organizacional - Carga Horária 16horas
- Work Shop– Oportunidades do Novo Pernambuco  
IDELOG – Carga Horária 8 Horas
- Treinamento Básico de Vendas JP (Paulina)
- Como Ser Um Bom Funcionário (Professor Ricardo)
- Controle de Qualidade (Daniele Cajueiro)
- Como Falar Em Público (Senac com Terezinha de Jesus Almeida)
- II Encontro das Profissões (Complexo Educacional dos Guararapes com a Profª Elisabethe Pontes e Eneri Albuquerque.).

## **Habilidades:**

Dinamismo, excelente relacionamento inter-pessoal e trabalho em equipe, criatividade e flexibilidade.Forte ritmo de trabalho, organização, responsabilidade no cumprimento de prazos e facilidade de lidar com situações de conflito.Grande capacidade de comprometimento e extrema facilidade de aprendizagem.