

Ana Paula Costa

Brasileira, casada, 42 anos.

Rua Senador Matias Olímpio de Melo, 216, Santa Teresinha.

São Bernardo do Campo/SP

Telefone: (11) 54755200

E-mail: paulah_dacosta@hotmail.com

Objetivo

Comercial

Experiência profissional

Doze anos como consultora de vendas e especificação de projetos voltados para o mercado industrial e outros segmentos da construção civil, junto a escritórios de Arquitetura, Engenharia e Construtoras de grande e médio porte. Formação técnica.

Formação Acadêmica

Instituição: Cesumar

Curso: Marketing

Conclusão: 2020

Idiomas

Inglês Básico.

Espanhol Básico Conclusao 2020.

Cursos

Curso SEBRAE: Ética e Responsabilidade Social

Curso SEBRAE: Qualidade ao Atendimento ao Cliente

Curso SEBRAE: Como Vender mais e Melhor

Curso SEBRAE: Como Elaborar Plano de Marketing

Experiência Profissional

Ano: 2011-2014 (Novamente convidada á trabalhar)

Cerâmica Strufaldi Ltda. Região ABCDMR.

Principais atividades:

Objetivo prospectar clientes e mantê los fidelizados. Apoio ao gerente, em visitas aos representantes e clientes.

Viagens, para apoio á vendas em outras cidades. Especificação técnica de aplicação, juntamente com as fachadas.

Ano: 2011-2013 (Novamente convidada á trabalhar)

Fábrica de Argamassas Rejunta Fix

Razão social: Geoart ind. e com de argamassas LTDA

Principais atividades:

Atribuições anteriores. Objetivo reativar clientes, mantê los fidelizados. Apoio ao gerente, em visitas aos representantes e clientes. Treinar novos representantes . Alavancar vendas

.

Ano: 2010-2010**Empresa: Diniz Presentes****E commerce**

Cargo: Web Marketing

Principais atividades: Inserir dados, produtos, contatos, fornecedores, e suporte ao cliente do site www.dinizpresentes.com.br

Responsável também pela atualização dos dados cadastrais e compra de todos os produtos.

Análise perfil de clientes.

Pós-vendas.

Mailing.

Atendimento aos clientes e fornecedores

Verificava as reais necessidades de o site se tornar o mais prático e objetivo.

OBS: Trabalho por projeto.

Ano: 2005-2010**Fábrica de Argamassas Rejunta Fix****Razão social: Geoart ind. e com de argamassas LTDA**

Experiência como Assistente Comercial há 05 anos no mercado ABC Paulista e baixada santista.

Especialização no segmento de Produtos cerâmicos de fachada e argamassas colantes.

Atuando no setor desde 2005.

Viajava para atendimento e treinamento de representantes, pesquisas de suprimentos e compras.

Perfil técnico em assentamento.

Ano: 2006-2010**RJ representações cerâmicas e assitência técnica.****Principais atividades:**

Atribuições funcionais: - Atendimento - Prospecção de clientes; - Participação em eventos internos e externos.

MÉTODOS PERTINENTES À ÁREA COMERCIAL E ADMINISTRATIVA: • Atividades de vendas em geral - Marketing direto-Pós-venda / Avaliação dos clientes. Gerenciar e Executar atividades como: Análise de mercado, Prospecção.

Fechamento e Inserção do cliente na produção

Apresentação dos resultados semanal para diretoria.

Integrante do Conselho da empresa, estipulando novas metas, melhorias e desafios

Responsável pelo projeto Motivação em vendas.

Atendimento direto ao consumidor, cobranças e pós-vendas atendimento técnico.

Ano: 2001-2004**Print Brindes Indústria segmento de produtos promocionais noroeste do Paraná.****Principais atividades:**

Realizava compras de matéria prima; Controle de recebimentos/Pagamentos; Atendimento de clientes de pequeno e médio porte, agendamento de visitas e a rotina pertinente às áreas comercial e administrativa. Efetuava vendas por telefone.

Habilidades / Qualificações

Ótimo desempenho em pesquisa de mercado e planejamento estratégico de comunicação. Senso crítico e analítico, proatividade. Disponibilidade para viagens.

Organização, raciocínio rápido e concentração. Facilidade de comunicação e bom relacionamento
Conhecimento em pacote Office.