

Natalia Aparecida Ronchi Martins

Dados Pessoais:

Rua: Boa Esperança, 267 - apto. 101 Evian – Tatuapé - São Paulo, SP.

Tel.: 11 97514-3767 (cel.) – 4562-2975 (resd.) - e-mail: ronchi.natalia@gmail.com

Brasileira, casada, 32 anos

Síntese de Qualificações:

- Sólida experiência em coordenação do plano estratégico de marketing;
- Responsável pelo *share* e tendências de mercado;
- Alinhamento das estratégias de marketing corporativas globais para necessidades do mercado local;
- Controle de *budget* do departamento de marketing e avaliação do ROI;
- Líder da equipe de eventos;
- Liderança no programa de Gestão de *Key Accounts*;
- Responsável pela comunicação interna e externa da empresa;
- Desenvolvimento de website local, aplicando o conceito de web marketing e ferramentas como SEM, SEO, Google Analytics;
- Coordenação de estudo de viabilidade para implementação e-commerce no Brasil;
- Responsável pela integração de ferramentas para e-business com o objetivo de gerar de demanda.
- Altamente motivada e apaixonada por novos desafios;

Formação Acadêmica:

- Pós Graduação em Gestão de Marketing de Serviços – FAAP –2005
- Administração de Empresas – Centro Universitário São Camilo –2003

Conhecimentos Técnicos:

Informática

- Pacote Office, Adwords e Google Analytics, Photo Shop, FrontPage, Salesforce.com e Eloqua

Idioma

- Inglês Avançado
- Espanhol Básico

Experiência Profissional:

PerkinElmer do Brasil - Mar/ 00 – Jan/13

Coordenadora de Marketing

Ingressei como estagiária na diretoria, em Janeiro de 2001 passei a atuar no departamento de marketing com o objetivo de alinhar e obter o controle e *ROI* das ações de marketing no Brasil. Em 2007 tivemos uma maior sinergia

com a área de vendas, focados na gestão do cliente, prospectando oportunidades e crescimento do *share* no Brasil. Como Coordenadora, tive oportunidade de liderar a equipe de eventos na organização de convenções nacionais e internacionais, que contribuíram para minha formação cultural e profissional. Responsável ainda pela comunicação interna e externa, líder na implementação do programa de *Key Account Management* no Brasil e orientação para os programas da Argentina e Chile, além de coordenar os estudos de viabilidade para implementação do e-commerce no Brasil com forte integração com a equipe nos Estados Unidos.

Resultados de destaque alcançados nos últimos anos:

- Maior eficiência no controle das despesas x budget de Marketing Brasil.
- Crescimento de 50% na participação da empresa em eventos técnicos, feiras e congressos (Analítica Latin America, CBPC, CBTN, COLACRO, FCE Pharma entre outras).
- Aumento 30% no índice de satisfação dos *Key Accounts* da empresa, medido através de pesquisas realizadas com clientes como Petrobrás, Natura, APAE – São Paulo, Fleury, PUC-RJ, UFSM, USP, Instituto Adolfo Lutz.
- Alinhamento 95% das atividades no Brasil com as ações desenvolvidas pela corporação nos EUA, Europa, Índia, China, Chile e Argentina, proporcionando significativa redução de despesa com fornecedores.
- Aumento de 15% da sinergia dos clientes com as diferentes áreas de negócio da empresa;
- Coordenação de eventos corporativos internacionais, reunindo mais de 150 pessoas de 40 países.

Universidade Nove de Julho (UNINOVE) - Ago/ 06 – Jan/10

Professora de Ensino Superior nas áreas de Marketing e Comunicação.

Ministrei aulas nas áreas de comunicação, marketing de relacionamento, comportamento do consumidor e demais matérias correlatas a marketing e administração de empresas, além de orientar os alunos no desenvolvimento de projetos científicos e monografias. Cerca de 300 alunos por semestre.

Atividade de Aperfeiçoamento:

- E-commerce: Os Novos Caminhos do Varejo - ESPM (2014)
- Key Account Management – ESPM (2012)
- Leader Coach Training – Instituto Brasileiro de Coaching (2012)
- Netnografia e Etnografia Digital – Amcham (2011)
- Global Manager Development – PerkinElmer (2010)
- One-on-One Presentation Workshop – Janelle Coaching (2010)
- Inteligência Competitiva – ESPM (2008)
- Seminário Avançado em Gestão e Conhecimento Empresarial sobre Marketing – FAAP (2004)
- Marketing em Eventos – SENAC (2003)
- Web Marketing – Impacta Tecnologia (2002)