

Evandro de Campos Schmidt

31 anos | Casado | Com filho

Rua Guerino Giovanni Leardini, 88 Apto. 35 São Paulo / SP – 02937-040

(11) 99220-4589 | (11) 3971-8919 | evandrocampos83@yahoo.com.br

Objetivo Profissional

Atuar na área de Marketing

Resumo de Qualificações

Sou um profissional graduado em comunicação, com experiência em marketing de relacionamento em instituições de ensino. Experiência em planejamento estratégico de comunicação, CRM e gestão da informação (banco de dados); realização de feiras, palestras e eventos devidamente segmentados, estreitando parcerias e gerando leads com stakeholders, prospects e suspects; inteligência competitiva. Tenho facilidade para conduzir trabalhos em equipe, visto que minha atividade profissional exige grande capacidade de articulação e construção de redes de comunicação.

Histórico Profissional

ESAMC – Escola Superior de Administração, Marketing e Comunicação (11/2013 – 04/2014)

Supervisor de Marketing

- Responsável pelo cumprimento de metas e objetivos da equipe de marketing na unidade São Paulo;
- Relacionamento com colégios e cursinhos da capital e grande São Paulo;
- Realização de ações de marketing em colégios (feiras, palestras, oficinas e workshops com professores);
- Ações de marketing direto;
- Revisão de layouts: prospectos, cartazes, formulários de pesquisa e portfólio;
- Monitoramento das atividades exercidas pela equipe: atualização de atividades, inserção de compromissos e cumprimento de roteiros.

ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing (07/2010 – 09/2013)

Assistente de Relacionamento

- Responsável pelo relacionamento da ESPM com colégios e cursinhos no estado de São Paulo com o objetivo de captar novos alunos;
- Consultoria para planejamento de oficinas e aulas para alunos do Ensino Médio na ESPM;
- Desenvolvimento de atividades pedagógicas e projetos em instituições de ensino nas áreas de comunicação e negócios;
- Monitoramento de demais atividades exercidas pela equipe de marketing de relacionamento;
- Controle de *budget* do departamento;
- CRM e gestão da informação (banco de dados);
- Inteligência competitiva, conhecimento do mercado concorrente por meio de visitas e troca de experiências;
- Visitas monitoradas e atendimento personalizado para os visitantes frisando a atenção, simpatia e auxiliando o interessado a ter uma decisão mais assertiva e ao mesmo tempo auxiliando a construção do branding da instituição.

Formação Acadêmica

Ensino Superior em Comunicação Social com habilitação em Publicidade e Propaganda (2001 – 2004)

Centro Universitário Nove de Julho - Unid. Memorial - SP

Ensino Médio Regular (2000)

Colégio Comercial Padre Giordano - SP

Cursos de Extensão

Escola Superior de Propaganda e Marketing - ESPM SP (2010 a 2013)

- Liderança servidora para excelência em serviços;
- Princípios de liderança com foco em resultados;
- Marketing de Relacionamento I;
- Marketing de Relacionamento II;
- Liderança empreendedora na Gestão Empresarial;
- Planejamento Estratégico;
- Gestão dos *Stakeholders*: Como gerenciar o relacionamento e a comunicação entre a empresa e seu público de interesse;
- Planejamento e gerenciamento de Marketing.

Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial - SENAC SP (2008 a 2009)

- Tipologias de Eventos;
- Comunicação e Marketing aplicados aos eventos;
- Produção de Eventos: captação de patrocínio, apoio e recursos;
- Composto e Mix de Marketing e as demandas do mercado de eventos contemporâneos.

Competências

Inglês: Intermediário - TOP STYLE IDIOMAS

Informática: Pacote Office: Word; Excel; PowerPoint; Access. Movie Maker; Internet; MS DOS – FUTURA INFORMÁTICA

Web Design: Corel Draw; HTML; Front Page; Photoshop; Flash – FUTURA INFORMÁTICA