

IGOR DAEMON D'OLIVEIRA

ATENDIMENTO &
GERENTE DE PROJETO

28 ANOS
SOLTEIRO

CONTATO



(21) 98109-0960



IDAEMON@HOTMAIL.COM



LINKDIN - IGOR DAEMON



R.SOBERANA, 49 - BROOKLIN - SP

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- COMUNICACAO SOCIAL;PUBLICIDADE E PROPAGANDA - **PUC RIO**
- MBA GESTAO DE MARKETING - **FGV**

PERFIL PROFISSIONAL

Sou um profissional da área de marketing e eventos com conhecimentos de digital e foco em atendimento ao cliente, de perfil estratégico, comunicativo, com facilidade para trabalhar em equipe e experiencia comercial. Possuo total flexibilidade e busco desafios e oportunidades que me permitam crescer e me desenvolver não somente na área que atuo como em novas frentes. Atuo a mais de 5 (cinco) anos na área de comunicação, com habilidade em outras línguas vivencia no exterior e total disponibilidade de atuação em outras cidades ou países

HABILIDADES PROFISSIONAIS

- **Idiomas** | Inglês intermediário e Espanhol nível básico
- **Pacote Office** | Nível intermediário
- **Pacote Adobe CS** | Photoshop intermediário e Illustrator Básico.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

ATENDIMENTO DE CONTAS

INDEX CONECTADA | JUL 2019 - JUL 2020

- Atendimento ao cliente com foco em estratégia 360;
- Ponto focal entre cliente, equipe de mídia, conteúdo e design, coordenando entregas em redes sociais;
- Elaboração de planilhas de orçamentos e cronogramas (eventos, mídia, ações locais e parcerias);
- Produção de feiras, eventos de lançamento, convenções, congressos e simpósios;
- Interface com a área de marketing de produto e assessoria para desenvolvimento de ações de seeding;
- Relacionamento e negociação com Influenciadores, veículos de imprensa e formadores de opinião;
- Controle e envio de peças mês, desenvolvimento de playbook, aprovação de conteúdo para post/data;
- Confecção de relatórios pós evento, análise e monitoramento de clipping;
- Ativação em marketing de varejo com ações locais em lojas;
- Controle e conferência de notas fiscais, orçamento e contratos;
- Prospecção/negociação e controle de novas parcerias de co-branding.

ATENDIMENTO DE CONTAS

AVANTGARDE BRASIL | JAN 2018 - MAI 2019

- Produção, elaboração e coordenação de eventos de grande porte com planejamento ON e OFF;
- Interface direta com clientes estratégicos;
- Gestão de contas nacionais e internacionais;
- Elaboração de conceitos e pauta;
- Captação e demanda de briefings e concorrências de feiras, eventos e campanhas de incentivo para o time interno de criação, produção e planejamento;
- Elaboração de cronograma de execução de ações, entrega de materiais e relatórios de acompanhamentos;
- Experiência em criação de projetos e eventos, desde receptivos à convenções comerciais e corporativas.

ANALISTA DE MARKETING JUNIOR

GENERAL MOTORS DO BRASIL | FEV 2016- DEZ 2016

- Contato com todo processo de comodato de veículos destinado à venda para grandes clientes frotistas;
- Planejamento gestão e controle do budget anual da área de vendas com foco em eventos, ações de vendas e patrocínios;
- Contato direto com contratos de parcerias CNPJ;
- Atuação na área de marketing para criação de peças e campanhas voltadas para o público PCD;
- Elaboração de briefings, produção de brindes para eventos estratégicos e endomarketing;
- Interface direta com agência e com a área de compras para cotações, pagamentos e contratos com fornecedores;
- Acompanhamento de logística de transporte de veículos para clientes regionais;
- Geração de relatórios, análise e sugestão

CURSOS EXTRACURRICULARES

- Marketing social | **IPED** – Conclusão
12/2012
- Empreendedorismo | **PUC -Rio** – Conclusão
12/2015
- Atualização voltada para cerimonialistas e
profissionais da área de eventos | **Roberto
Cohen** – Agosto 2017

COMPETÊNCIAS

- MULTITAREFAS
- LIDERANÇA
- GESTÃO DE PROJETOS
- CONTROLE DE BUDGET
- MARKETING ESTRATÉGICO

ESTAGIÁRIO DE TRADE MARKETING.

TIM BRASIL | AGO 2014- MAI 2015

- Atuação na área de Trade Marketing, realizando atividades no setor de Visual Merchandising, como auxílio na estratégia de BTL nacional para o segmento de alto valor (clientes das classes A,B com foco em planos pós-pagos).
- Interface com a área de marketing (produto) para elaboração de briefing de campanhas de PDV, elaboração de racionais para positivação das lojas próprias e franquias.
- Acompanhamento da logística de entrega dos materiais nacionais desenvolvidos para as campanhas de varejo (foco na comunicação de serviço) e campanhas sazonais (foco na comunicação de aparelhos).
- Interface com agência de publicidade, fornecedores e área de suprimentos