

PRISCILA OLIVEIRA FURTADO

São Paulo – SP
(11) 9 9952-6036
priscilaofurtado@hotmail.com
URL LinkedIn
[Priscila Oliveira Furtado | LinkedIn](#)

OBJETIVO: MARKETING | TRADE MARKETING

RESUMO

Profissional com mais de 18 anos de experiência na Gestão Comercial, Marketing, Trade Marketing, Canal e Merchandising no setor de telecomunicações em empresa de grande porte. Responsável pela comunicação 360, liderança de equipe de vendas e promotores, desenvolvimento comercial, organização de eventos, execução de ações promocionais no ponto de venda (PDV), controle de budget, materiais de merchandising, ações de trade, lançamento de produtos e treinamento para força de vendas. Foco em gerar resultados tangíveis através do planejamento estratégico e táticos (Sell in | Sell out): implementação da estratégia através de calendário promocional, campanha de Incentivo de acordo com Join Business Plan, análise de KPIs e ROI, apresentações gerenciais, focado nos canais de vendas.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Graduação Segurança da Informação – FMU – previsão de conclusão 12/2025

Mestrado Direção Comercial e Marketing – Escola de Negócios Européia de Barcelona - 2021

Especialização de Liderança Aplicada – PUC – 2020

Pós Graduação de Marketing e Comunicação Integrada – Mackenzie – 2017

Intercambio Cultural – EC Malta– 2014

Graduação Propaganda e Marketing – UNIP – 2013

PUBLICAÇÃO

Livro – Vivendo e Vivenciando as 5 emoções básicas - Editora Viseu 2021

PROJETO

Canal no Youtube – Amiga Mamãe

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

TELEFONICA BRASIL – SAO PAULO/SP

Empresa de grande porte do segmento de telecomunicações

Analista de Desenvolvimento Comercial – 02/2024 a 01/2025

- Responsável pela gestão de projetos.
- Responsável pela elaboração de campanhas de incentivo.
- Responsável pela análise e acompanhamento de KPIs.
- Responsável pelas ações de trade marketing de canal.
- Planejamento do calendário promocional para a Execução de Feiras e Eventos.
- Desenvolvimento de estratégias comerciais de curto/médio e longo prazo.
- Desenvolvimento de estratégias de sell in e sell out.
- Planejamento e Implementação da área de Trade Marketing.
- Marketing de produtos digitais de IoT (agronegócio), Big Data (open gateway), cloud e segurança da informação.

- Gestão de Budget, investimentos, fornecedores e prestadores de Serviços.
- Organização de eventos e ações promocionais com parceiros.
- Controle e avaliação de performance de parceiros.
- Responsável pelo lançamento de 10 produtos digitais para equipe de vendas.
- Responsável pela realização de 7 ações com parceiros (fornecedores serviços digitais) com a equipe de vendas, estreitando relacionamento.
- Participação do crescimento de 25% YoY funil de vendas dos produtos digitais no canal B2B.
- Participação do crescimento 2% MoM na receita dos produtos digitais no canal B2B.

Analista de Marketing Senior – 12/2022 a 01/2024

- Responsável pelo planejamento e implementação de campanhas de incentivo
- Responsável pelo calendário de ações promocionais.
- Responsável por monitorar o funil de vendas, análise de conversão e otimização do ROI.
- Atuação como sales enablement, através de treinamento e desenvolvimento de conteúdo para a equipe de vendas.
- Responsável pela capacitação da equipe de vendas.
- Responsável pela organização de eventos corporativos e relacionamento com Stakeholders.
- Marketing dos produtos digitais de IoT, Big Data e Cloud.
- Atuação com projetos de comunicação interna desde a concepção até a implementação, garantindo a execução com cumprimento de prazos e a qualidade do resultado final.
- Participação na aceleração no funil de vendas no setor agronegócio de campanhas.
- Participação na aceleração no funil de vendas dos produtos de cloud através de campanhas.
- Participação do lançamento do projeto Open Gateway.
- Responsável pelo lançamento de mais de 25 produtos digitais para equipe de vendas.

Gerente Comercial – 04/2017 a 11/2022

- Responsável pelo planejamento e implementação de estratégias comerciais.
- Responsável pela execução das ações promocionais no ponto de venda (PDV).
- Responsável pela execução das ações de merchandising.
- Responsável por incentivar e desenvolver habilidades da equipe de vendas.
- Responsável pela avaliação de desempenho da equipe de promotores.
- Responsável pela análise e acompanhamento de KPIs.
- Responsável pela execução de treinamento da equipe de vendas.
- Responsável pela análise ações de concorrentes.
- Liderança e motivação da equipe de vendas.
- Visão de negócio.
- Gestão de estoque
- Comunicação e alinhamento estratégico
- Organização das ações promocionais.
- Monitorando do desempenho dos canais de vendas.
- Visão 360.
- Parceria com a equipe de marketing.
- Planejamento e execução de ações, garantindo a entrega de resultados.
- Participação do crescimento 15% vendas serviços fixos.
- Participação para excelência TDNA das lojas de atuação.
- Participação na superação da meta movel e fixa MoM.
- Participação na superação da meta NPS.

Consultor de Relacionamento – 08/2015 a 03/2017

- Responsável pela execução das estratégias comerciais.
- Responsável pela atualização do resultados do sell-out.
- Responsável pelo suporte comercial.
- Responsável por orientar e desenvolver a equipe de vendas.
- Negociação e precificação.
- Execução das ações de merchandising.
- Execução de ações promocionais no ponto de venda (PDV)
- Desenvolvimento de novos negócios.

- Organização das ações promocionais.
- Excelência no atendimento ao cliente.
- Liderança e motivação da equipe de vendas
- Participação das ações de trade no ponto de venda (PDV)
- Participação das ações de merchandising
- Participação para excelência TDNA das lojas de atuação.
- Participação na superação da meta movel e fixa MoM.
- Participação na superação da meta NPS.

Consultor Premium – 01/2013 a 07/2015

- Responsavel pelo Sell out (corporate)
- Responsável pelo pós venda da equipe de vendas.
- Responsavel por gerar novos leads
- Desenvolvimento de novos negócios.
- Excelência no atendimento ao cliente.
- Participação das ações de trade no ponto de venda (PDV)
- Participação das ações de merchandising
- Superação da meta de vendas MoM.
- Superação da meta NPS MoM.

Consultor de Negócios – 09/2009 a 12/2012

- Responsavel pelo Sell out.
- Responsável pelo pós venda.
- Responsavel por gerar novos leads
- Desenvolvimento de novos negócios.
- Excelência no atendimento ao cliente.
- Participação das ações de trade no ponto de venda (PDV)
- Participação das ações de merchandising
- Superação da meta de vendas MoM.
- Superação da meta NPS MoM.

GPAT PUBLICIDADE E PROPAGANDA – SAO PAULO/SP

Empresa de grande porte, terceriza serviços para o segmento de telecomunicações

Representante de Vendas – 04/2008 a 09/2009

- Responsavel pelo Sell out.
- Responsável pelo pós venda.
- Responsavel por gerar novos leads
- Desenvolvimento de novos negócios.
- Excelência no atendimento ao cliente.
- Participação das ações de trade no ponto de venda (PDV)
- Participação das ações de merchandising
- Superação da meta de vendas MoM.
- Superação da meta NPS MoM.

Pré Atendimento– 11/2007 a 03/2008

- Responsavel pelo atendimento ao cliente
- Desenvolvimento de novos negócios.
- Organização das ações promocionais.
- Excelência no atendimento ao cliente.
- Participação das ações de trade no ponto de venda (PDV)
- Participação das ações de merchandising
- Participação na superação da meta de vendas MoM.
- Participação na superação da meta NPS MoM.

REVISTA EXPOTECH – SAO PAULO/SP

Empresa de pequeno porte do segmento de comunicação

Redatora– 10/2006 a 10/2007

- Responsavel por elaborar conteúdo para revista.
- Responsavel pela comunicação interna, e-mails e outros meios comunicação.
- Responsavel pela compreensão de tom de voz da marca do cliente.
- Revisão dos conteúdos, zelando pela adequação ao tom de voz e à linguagem da marca.
- Exposição da revista em feiras e eventos.
- Participação de ações promocionais.

IDIOMAS

Inglês: avançado – Intercambio EC MALTA - 2014

Espanhol: intermediario

LICENÇAS E CERTIFICADOS

YellowBelt - Telefônica Brasil - 2018

Marketing Digital - COMSCHOOL - 2015

OUTROS CURSOS COMPLEMENTARES

Agile Coach: Lidere a Transformação nas Empresas - ALURA - 2023

Cloud Onboarding: Trabalhando com os principais provedores - ALURA - 2023

Data Science: Análise e Visualização de Dados – ALURA - 2023

Segurança Web: Vulnerabilidades do seu Sistema e Owasp - ALURA - 2023

Produção de Vídeo: O que há por trás do mundo do audiovisual - ALURA - 2023

SQL com Mysql: Manipule e Consulte Dados - ALURA - 2023

Bigquery: O Banco de Dados da Google para Big Data- ALURA - 2022

Business English Program - ENEB - 2020

Princípios de Negócios - TELEFONICA - 2018

Conflitos de Interesses - TELEFONICA - 2018

Programa de Desenvolvimento Gerencial - FIA - 2018

Inglês - Millenium - 2017

Lógica de Programação - Prime Cursos - 2016

Administração de Vendas - Prime Cursos - 2016

Gestão de Qualidade - Prime Cursos - 2016

Chefia & Liderança - Prime Cursos - 2015

Noções de Logística - Prime Cursos - 2015

Segredos do SEO - Google Panda & Penguin - Prime Cursos - 2015

SEO Básico, Prime Cursos - 2015

Segredos do E-mail Marketing Básico - Prime Cursos - 2015

Etiqueta empresarial - Prime Cursos - 2015

Ética empresarial - FGV - 2015

Recrutamento e seleção - Prime Cursos - 2015

Noções Básicas de PNL - Prime Cursos - 2015

Ética Empresarial - FGV - 2015.

Produto, marca e serviços - FGV - 2015

Motivação nas organizações - FGV - 2015

Estratégia de Avaliação de Pessoas - Iped - 2015

Marketing e Gestão Empresarial - Prime Cursos - 2015

Comunicação Empresarial - Prime Cursos - 2015

Jornalismo Digital - Prime Cursos - 2015

Produção e Gestão de eventos - Prime Cursos -2015

INFORMÁTICA

Pacote Office Avançado | PBI | SAP | Sales Force

TRABALHO VOLUNTÁRIO

Projeto Social Pisando Firme - 01/2004 a 12/2006.

Responsável pela distribuição de alimentos para instituições de caridade.

Responsável pela capacitação de estudantes do Colégio Mario de Andrade para atuação em instituições.

Suporte ensino pedagógico para crianças até 10 anos nas instituições: Casa de Apoio Sagrado Coração de Jesus e Lar Escola Recanto Cristão.

Auxiliar administrativo na casa Ronald Mc Donald's