

MÁRCIA MORALES MARTINS

Telefones - (11) 2954-2347 / (11) 96356-2979

mmoralesmartins@gmail.com

LinkedIn - <https://www.linkedin.com/in/marcia-morales-martins-5b779112b>

GitHub- <https://github.com/mamoma2021>

OBJETIVO

Área Análise de Sistemas/Análise de Dados

RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

- Profissional com sólida experiência em gestão empresarial, atuando de forma expressiva na área comercial, com passagens por empresas nacionais e multinacionais de grande porte, como a E.M.S. Indústria Farmacêutica e Plano Trio Trade (BRASTEMP).
- Acredito que oferecer um bom serviço requer compreender detalhadamente as necessidades de cada cliente.
- Expertise em mapeamentos empresariais, controle de gestão e elaboração de planos de ação para melhoria de setores, principalmente no âmbito comercial.
- Atuação centrada no relacionamento com o cliente, com total responsabilidade pela execução das propostas.
- Realização bem-sucedida de contratos e negócios, agregando significativo faturamento às empresas, com comprometimento no acompanhamento pós-venda.
- Experiência na prospecção de novos mercados, gestão de contas, pré e pós-venda, definição de estratégias para pulverização de mercado e novos negócios, visando maximizar os lucros.
- Desenvolvimento de estratégias para superar as expectativas dos clientes de alto volume, alinhadas às diretrizes orçamentárias.
- Análise contínua das necessidades de mercado, com desenvolvimento de estratégias de implantação de produtos adequados, no cliente certo, no momento ideal.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Análise e Desenvolvimento de Sistemas – Faculdade Impacta de Tecnologia (Conclusão: 2024)
- Graduação em Marketing – Universidade Cidade de São Paulo
- Técnico em Eletrônica – Colégio Moises Wainer Renascença

IDIOMA

- Espanhol Intermediário

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

EMPREENDEDORISMO (2020 – 2023)

Empresa própria no segmento PJ.

Vendas de componentes

- Fundei e gerenciei com sucesso um negócio especializado na venda de periféricos e acessórios para PC.
- Desenvolvi estratégias de marketing que resultaram em um aumento de 50% nas vendas ao longo do período.
- Estabeleci parcerias estratégicas com fornecedores, garantindo uma oferta diversificada de produtos e condições competitivas.
- Responsável pelo atendimento ao cliente, garantindo a satisfação e fidelização, resultando em uma taxa de retorno de 40% de clientes regulares.
- Gerenciei eficientemente o estoque, otimizando a disponibilidade de produtos e minimizando custos operacionais.
- Mantive um ambiente de trabalho positivo e produtivo.

PERTO S.A. (2013 - 2018)

Empresa nacional de grande porte no segmento de manufatura de eletroeletrônicos.

Técnico em Eletrônico Campo

- Atuação na automação bancária e comercial, com responsabilidades em manutenção, instalação, desinstalação, reinstalação, configuração de sistemas, e manutenção preventiva e corretiva de soluções e produtos como caixa eletrônico ATM'S, terminais de pagamento, consulta e recarga, cofres inteligentes, paystation, terminal de autoatendimento. Elaboração e acompanhamento de planos de ações.
- Atuando on site nas empresas Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, e estações do Metro linhas amarela, verde, azul, lilás e vermelha

ATENTO (2008 - 2012)

Empresa nacional de grande porte no segmento de contact center.

Supervisora

- Responsável pelo desenvolvimento de pessoas para venda dos Cartões de Crédito Makro, aplicando feedback.
- Monitoramento dos KPI's operacionais.
- Análise e atualização de relatórios.

- Encerramento e acompanhamento da folha de ponto.

PLANO TRIO TRADE MARKETING (2006 – 2007)

Empresa nacional especializada em inteligência em trade marketing com atuação em todo território nacional. Empresa do Grupo Whirpool (Brastemp).

Gestor Comercial

- Responsável pela abertura e desenvolvimento de novos negócios, atuando diretamente na identificação das empresas alvo, geração de leads, prospecção e relacionamento, reuniões para elaboração de propostas comerciais e fechamento de negócios.
- Acompanhamento de novas oportunidades e identificação das necessidades dos clientes/prospects.
- Monitoramento da dinâmica do mercado e ampliação da entrega de soluções para todas as áreas de negócios do cliente.

E.M.S. INDÚSTRIA FARMACÊUTICA (1995 - 2002)

Empresa nacional de grande porte no segmento de indústria farmacêutica.

Executivo de Vendas

- Responsável pela análise do perfil de empresas potenciais, prospecção de novos negócios, reuniões, elaboração de propostas comerciais e fechamento de negócios.
- Identificação de reclamações potenciais e desenvolvimento de estratégias preventivas, focando na resolução de problemas e fidelização de clientes.
- Ampliação do escopo de negócios e serviços prestados, garantindo atingimento das metas comerciais e aumento do faturamento.
- Perfil "Hunter", com atualização do CRM.
- Know-how na captação e gestão de contas de pequenos, médios e grandes clientes nos segmentos farmacêutico, diagnóstico e hospitalar, adquirido junto a grandes players do mercado e em empresas de médio porte.
- Habilidade em negociação e gestão de grandes contas, desenvolvimento de clientes, projetos envolvendo outros departamentos e negociações com clientes do setor privado e governos municipais, estaduais e administração indireta.
- Perfil arrojado e estratégico para captação de novas contas, facilidade de comunicação e relacionamento interpessoal, foco em resultados, apreciação de desafios e trabalhos sob pressão.

CURSOS E QUALIFICAÇÕES

- HTML, CSS e Javascript – Alura – Certificado agosto/2021
- SQL – Criando Sistemas de Banco de Dados – Impacta Cursos - Certificado agosto/2022
- Python – FIAP – Certificado julho/2022
- Excel Avançado – Certificado Udemy dezembro/2022
- Power BI Avançado – Certificado Udemy março/2023

