**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
* 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 empreses 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