**Amanda Lapenna**

Brasileira, 31 anos

Rua das Flechas, 735 apt.24 – Jd. Prudência – São Paulo/SP

E-mail: amandalapenna1712@gmail.com

Tel.: (11) 99285-7070

**Objetivo:** Comercial e Marketing

**Síntese das Qualificações**

Sou uma profissional com ampla experiência em gestão operacional e comercial em empresa na área da saúde. Por 10 anos estive a frente do comando de uma pequena multinacional.

Durante esse período, liderei e participei ativamente no desenvolvimento e expansãode todo o operacional da empresa (produção, vendas, comércio exterior, científico e regulatório e Marketing).

Os principais projetos foram:

* Ampliação das operações(novas plantas);
* Aumento das vendas em mais de 40% aumentando o *market share* em relação à concorrência;
* Automatização da linha produtiva que aumentou a produtividade em 500% com baixo investimento e sem contratações;
* Captação da maior rede de laboratórios nível LATAM – a rede DASA;
* Projetos novos mercados (área veterinária e exportações);
* Novos canais (farmácias e distribuidoras);
* Lançamento de produtos;
* Pesquisa e desenvolvimento;
* Obtenção das Boas Práticas de Fabricação da ANVISA, ISO 9001; ISO 13485; Marca CE e FDA.

Durante o ano de 2009 e 2010, atuei também com consultorias para obtenção de certificações ISO e em treinamento e formação de auditores. Foram 4 projetos bem-sucedidos em empresas de diferentes segmentos como: Ferramentaria, Injeção Plástica, Tratamento de resíduos e na própria DK Diagnostics. Desenvolvi o projeto de implantação do sistema de gestão, implantei e os mesmos foram certificados por organismos certificadores. Os treinamentos eram conduzidos através do **CIESP Regional Indaiatuba**, onde atuei como consultora de treinamentos e gestora do grupo de qualidade.

No momento, estou atuando como responsável pelo Marketing Social do Metrô de São Paulo, em um cargo de confiança como Assessora.

Também estou planejando e viabilizando as apresentações musicais e teatrais da linha da cultura do Metrô.

**Habilidades e Experiências**

* Caminhos para registro de marcas e patentes no INPI e processos relacionados;
* Bons conhecimentos em Licitações (Lei 8666 e 10520);
* Liderança de equipe;
* Gestão de CRM;
* Marketing Digital, E-commerce;
* Planejamento em Marketing, Campanhas de Marketing Social e Digital, *Inbound* Marketing;
* Gestão de projeto;
* Gestão de Portfólios;
* Métricas e Indicadores de Gestão;
* Excelente apresentação pessoal, verbal e escrita;
* Participação em feiras e eventos internacionais;
* Planejamento de campanhas publicitárias;
* Gestão de grandes contas;
* Gestão de parcerias estratégicas (Universidade de Maryland e outras que fizeram pesquisas com nossos produtos, Associações na área da saúde, Fornecedores específicos).

**Idiomas**

**Inglês - Avançado**

**Francês – Básico**

**Cursos Extracurriculares e Formação Acadêmica**

* **Anhembi Morumbi**

Pós Graduação – Gestão de Projetos (término 2017)

* **Anhembi Morumbi**

Superior - Marketing

* **ESPM –** Endomarketing e formatação de programas estratégicos
* **ESPM -** Curso de Extensão Universitária:Planejamento em Marketing
* **Coaching e Carreiras**

10 Sessões de coaching para desenvolvimento e melhorias nas habilidades de liderança e gestão

* **Bureau Veritas - IRCA**

Auditor Líder ISO 9001:2008

* **DZF- Consultoria**  - Auditora Interna ISO 13485 e Diretiva europeia aplicada em produtos para Diagnóstico in vitro – Conclusão Jan/ 2010
* **Catho Educação Executiva**

Gestão de Processos – 2009

* **UNOPAR**

Superior - Processos Gerenciais

**Experiências Profissionais e Realizações**

**2006 a 2015 DK Diagnostics**

2010 a 2015 Gerente Geral

2009 a 2010 Consultora de Qualidade e certificações

2007 a 2009 Gerente de Qualidade e Recursos Humanos

2006 a 2007 Vendedora Externa e Interna

2006 Assistente Comercial

**Julho/2016** – **Cia do Metropolitano de São Paulo**

Marketing Corporativo/Marketing Social/Cultural

**DK Diagnostics**

* **Formação do comercial na planta de Maryland-EUA**

Desenvolvimento e treinamento para a equipe.

* **Implantação de uma linha de produção na Espanha**

Desenvolvimento do dossiê de transferência de tecnologia

* **Registro do produto na UNGM- Portal Mundial para os Fornecedores dos Organismos das Nações Unidas**

Participação em missão comercial promovida em parceria entre a AMCHAM e Itamaraty, reunião na ONU e credenciamento no portal.

* **Fidelização de uma rede de Hospitais na Arábia Saudita**

Certificação SFDA, criação e adaptação de documentação para fornecer produtos ao governo através de um distribuidor local.

* **Registro do produto em Cuba**

Desenvolvimento de documentação e protocolo através de intermediário.

* **Automação da linha produtiva**

Automação da linha Paratest e Max Paratest através de maquinário que trouxe um aumento na produtividade sem necessidade de contratações. Nossa capacidade produtiva passou de 200.000 peças/mês para 1 milhão.

* **Aumento em 40% nas vendas**

Através da criação de novas apresentações do produto (Classic, Easy Bag, Fast Pack), foi possível flexibilizar o preço de venda para atingir os clientes que dependem de repasse da tabela SUS. Dessa forma, os que não recebem um repasse atual, que é a grande maioria, poderiam ter acesso a nosso produto.

* **Captação da rede DASA**

Busca da diretoria pré-analítica e técnica, reunião para entender a demanda, desenvolvimento de um projeto de customização, negociação, contrato e manutenção da conta. O DASA é responsável por 15% das vendas com um contrato de exclusividade.

* **Adequação das rotinas para ISO 9001, ISO 13485 e Marcação CE, BPF – Boas Práticas de Fabricação.**

Projeto, desenvolvimento, condução e liderança da equipe de implantação.

* **Formação do RH e procedimentos**

Desenvolvimento e implantação de pesquisa de clima, avaliação de desempenho, reformulação da política de bonificação e metas que foram conduzidas pelo departamento de RH após a estruturação.

* **Gestão do portfólio**

Pesquisa de mercado voltada a trazer novos produtos na área diagnóstica e pesquisa e desenvolvimento de uma nova linha. Conduzi todo o projeto até o registro e lançamento.

Implantação da produção ***OEM*** como uma das estratégias de aumento de participação no mercado.

**Metrô**

* **Desenvolvimento do Marketing Social**

O “Ação Social” não estava sendo explorado o quanto poderia ser. Com a crise de imagem que o Metrô sofre, o marketing social é uma poderosa ferramenta que poderia ser utilizada para auxilio na reputação da companhia.

Avaliei o processo, remodelei, criei procedimentos operacionais, registros e uma apresentação para ‘’chamar’’ as instituições e empresas a fazerem mais ações no Metrô, principalmente na área da saúde que sempre tem maior adesão do usuário e retorno de mídia.

Tínhamos em média duas ou 3 ações por mês e agora nossa média passou para 9.

* **Viabilização/Acompanhamento de grandes exposições e eventos, tais como:**

- Respira SP (Valkíria Iacocca);

- Exposição de pôsteres e esculturas de Antônio Peticov;

- Visita do Governador a obras da Estação Makenzie;

- Kleztival;

- Banda dos Seguranças do Metrô;

- Banda da Base Aérea de São Paulo;

- Projeto Canto Coral de Natal;

- Apresentações teatrais – Shakespeare;

- Oficinas de Ikebana;

- Gestão das exposições do Museu de Arte Sacra do Metrô (Estação Tiradentes).

**Congressos/Feiras/Eventos Grandes**

* Organização do dia do desafio, junto ao Sesc Vila Mariana – No Metrô;
* Virada Cultural – Metrô e Prefeitura;
* Coordenadora do grupo de qualidade no CIESP- Regional de Indaiatuba – 2013;
* Participação como palestrante no *Doing business with Maryland* com o governador Martin O`Malley e sua comitiva – FIESP Dezembro de 2013;
* Ministrei cursos de Auditoria ISO 9001 – CIESP – 2010 a 2013;
* Participação na Feira Medica em Dusseldorf – Alemanha - 2010 a 2013 (4 edições);
* Participação em três (05) edições na Feira Hospitalar de São Paulo;
* Participação em duas (02) edições da Feira FIME em Miami;
* Participação em diversas rodadas de negócios promovidas pela APEX e ABIMO;
* Participação do AID Fórum – Washington DC – 2011;
* Reuniões de apresentação e registro na ONU, OPAS, Salvation Army;
* Participação em cerimônias de premiações na área da saúde;
* Participação em congressos da SBAC e SBPC;
* Desenvolvimento e apresentação de projeto junto ao Instituto de Medicina Tropical em Cuba.