

Marina Noronha Kraisner

Brasileira, solteira, 28 anos

Av. Francisco Sales, 1813

Santa Efigênia – Belo Horizonte – MG

Telefone: (31) 9908-2531 / E-mail: [marinakraisner@yahoo.com.br](mailto:marinakraisner@yahoo.com.br)

---

## FORMAÇÃO

- **Graduada em Administração de Empresas.** Puc Minas, conclusão em novembro/ 2012
  - **Graduada em História.** UFMG, conclusão em junho / 2007
- 

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

- **Setembro 2012 – atual – Rede Cidadã**

**Cargo: Gestora comercial**

Principais atividades: coordenação do projeto de implantação do CRM junto aos consultores da Avanade (Accenture / Microsoft), padronização de processos, estabelecimento de metas de vendas do programa de aprendizagem, coordenação do projeto de expansão da ong para o interior de Minas Gerais, acompanhamento dos vendedores, realização de visitas a empresas estratégicas, acompanhamento de convênios, identificação de informações do mercado sobre o negócio da Rede Cidadã (aprendizagem profissional): concorrentes, clientes e mercado, realizar visitas pontuais para fidelização de empresas estratégicas.

- **Junho 2012 – Setembro 2012 – Grupo Zirafa**

**Cargo: consultora responsável por parcerias**

Principais atividades: análise de viabilidade de novos negócios, formação de parcerias entre empreendedores, profissionais e financiadores, organização de eventos e palestras.

- **Março 2011-Julho 2012 – Nube – Núcleo Brasileiro de Estágios**

**Cargo: Gestora comercial**

Principais atividades: condução de entrevista por competências para seleção e equipe, condução de treinamentos e desenvolvimento de pessoas, coordenação de equipe de vendas de programa de estágios, definição e controle de metas, avaliação de equipe, condução de grandes negociações para realização de programas de estágio, visita a clientes, desenvolvimento de campanhas motivacionais, controle de processos e estatísticas da área, revisão de propostas e contratos, report à diretoria.

- **Junho 2009- Fevereiro 2011 – Nube – Núcleo Brasileiro de Estágios**

**Cargo: Analista de vendas**

Principais atividades: prospecção, venda e manutenção de carteira, visita a clientes.

- **Novembro 2008- Junho 2009 – Nube – Núcleo Brasileiro de Estágios**

**Cargo: Estagiária de vendas**

Principais atividades: prospecção, venda e manutenção de carteira.

- **2008 – Consultoria Júnior dos cursos de Administração e Economia da Puc Minas**  
**Cargo: Estagiária / consultora**  
Principais atividades: pesquisa de mercado, elaboração de projetos e relatórios, atendimento a clientes.
- **2007 a 2009 – Programa de pós-graduação em História / UFMG**  
**Cargo: Estagiária / auxiliar de pesquisa**  
Principais atividades: levantamento de documentação em arquivos e organização de dados em planilhas para pesquisa de doutoramento na área de concentração História, Tradição e Modernidade: política, cultura e trabalho, linha de pesquisa História e Culturas Políticas.
- **2008 a 2008 – Programa de pós-graduação em Educação / UFMG**  
**Cargo: Estagiária / auxiliar de pesquisa**  
Principais atividades: levantamento de documentação em arquivos e organização de dados em planilhas para pesquisa de doutoramento na área de concentração Conhecimento e Inclusão Social, sub-linha de pesquisa Grupo de Estudos e Pesquisa em História da Educação.
- **2006 – Escola Albert Einstein**  
**Cargo: Estagiária / sala de aula**  
Principais atividades: auxílio ao professor de História em aulas para Ensino Médio.
- **2006 – Centro Educacional Professor Estevão Pinto**  
**Trabalho voluntário.**

---

#### QUALIFICAÇÕES E ATIVIDADES COMPLEMENTARES

- Inglês – Intermediário - Escola Language Office. Em curso.
- Pacote Office – Intermediário (Familiaridade Word, Power Point, Excel e Internet)
- Personal e Professional Coaching - Sociedade Brasileira de Coaching. Em curso.
- Treinamento Estruturando a Comunicação Para Fidelizar o Cliente (Vox Solution –2012)
- TV Horizonte / Programa Horizonte Debates – Participação em debate sobre Empregos Formais e Trabalhos Temporários (<http://tvhorizonte.com.br/empregos/> - 2012)
- Capacitação em Entrevista por Competências (Cedep – Centro de Desenvolvimento profissional – 2012)
- Treinamento – Negociação, a chave para o sucesso (Cedep – Centro de Desenvolvimento profissional – 2010)
- Treinamento Disney Approach to Quality Service (Disney Institute – 2010)
- Treinamento Devolutiva Comportamental – Método D.I.S.C Success Tools (Cedep –Centro de Desenvolvimento profissional – 2010)
- Treinamento Email.com - Comunicando-se de Forma Eficaz (Cedep – Centro de Desenvolvimento profissional – 2009)
- Treinamento Team Building Eficaz (Cedep – Centro de Desenvolvimento profissional –2009)
- Treinamento Administração do Tempo (Cedep – Centro de Desenvolvimento profissional – 2009)
- Treinamento Estruturando a Comunicação Para Fidelizar o Cliente (Cedep – Centro de Desenvolvimento profissional – 2009)
- Treinamento Qualidade no Atendimento a Clientes, Negociação: a Chave Para o Sucesso, A Importância da Comunicação e Lei de Estágios (Cedep – Centro de Desenvolvimento profissional – 2008)