

Thais Simon Pires
Dr. Hermes Pacheco 963
CEP: 91755-010 - Porto Alegre
Fones: (51) 91373637
Data de nascimento: 12/06/1972

Objetivo Profissional: Marketing / Comercial

Formação: Comunicação Social –Relações Públicas - Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Especialização: Dinâmica dos grupos - Sociedade Brasileira de Dinâmica dos Grupos

MBA – Administração em Marketing - Ênfase em Marketing de Serviços – Escola Superior de Propaganda e Marketing

Profissional da área de comunicação, com pós-graduação em marketing. Dinâmica, ágil e comprometida com resultados. Experiências em varejo e grandes contas. Voltada para ações estratégicas e desenvolvimento de mercado. Vivência no desenvolvimento de trabalhos de estratégia competitiva, posicionamento de mercado, gestão comercial, marketing e comunicação. Executiva com perfil inovador e em constante aperfeiçoamento

Principais realizações:

- Destacada atuação na estrutura e implementação de **estratégias de relacionamento** – Marketing direto, com o objetivo de fomentar o desenvolvimento de novos negócios;
- Domínio de metodologias para substanciar os planejamentos estratégicos e de Marketing, por meio do **entendimento dos cenários e tendências** no contexto onde o cliente estiver inserido;
- Sucesso na **gestão da captação de recursos**, coordenando todas as etapas de negociação, sendo desafiada permanentemente com metas agressivas e prazos contingenciados;
- Habilidade para **identificar o posicionamento da empresa** sob a visão de tecnologia, gestão e mercado, orientando posteriormente ações alinhadas à sua nova estratégia de negócios;
- Domínio na definição de estratégias para promover **projetos geradores de desenvolvimento** humano e/ ou organizacional, por meio de ações educativas, análises de custo x benefícios e retorno de investimentos;
- Experiência no desenvolvimento, implementação e acompanhamento de **indicadores de resultados** com o propósito de garantir os resultados das ações implementadas;
- Forte atuação no planejamento, execução e avaliação dos resultados dos eventos internos e externos, **garantindo projeção da imagem institucional**, satisfação no atendimento e entendimento das propostas comunicadas.
- Vivência em **negociações** de contratos de alto nível;
- Vivência em pesquisa de marketing e desenvolvimento de produtos/serviços, visando ao **elaboração de planejamento estratégico** de vendas, congruente com as necessidades do mercado/empresa;
- Sólida experiência em planejamento de unidade de negócios, **gestão de produtos** e habilidade de estruturação de processos.

Experiência profissional:

Agosto de 2009 – Até o momento - Dia Brasil - Gerente de Expansão

- Gestão de equipe de promotores
- Análise de mercado - elaborar planejamentos de expansão, estudos populacionais, análise da concorrência e condições do varejo local nas esferas macro e micro para abertura de filiais da rede através da manipulação de variadas informações em software de "Geomarketing".
- Perfil de Mercado - entendimento dos perfis socioeconômicos e comerciais existentes nas sub-regiões, bairros e municípios com foco na demanda de expansão da rede de lojas.
- Análise de viabilidade de negócio;
- Intermediação com área jurídica, arquitetura, engenharia e retaguarda.
- Identificação e negociação de pontos comerciais
- Análise contratual

Resultados Obtidos – abertura de 68 lojas da rede no Estado

Nov 2007/ 2009 – Administradora de Consórcios SICREDI

Resultados:

- Análise de mercado (preço, competidores, produtos e tendências), e definição do mix de marketing por produto;
- Elaboração dos planos táticos de venda e plano de crescimento (market share) no RS e SC
- Gestão da equipe de colaboradores das cooperativas de Crédito;
- Elaboração e gestão dos programas de motivação e de vendas
- Avaliação de indicadores
- Elemento de sinergia entre os departamentos técnico e as cooperativas de crédito. Responsável pela identificação de oportunidades de desenvolvimento de novos produtos;

Mai 2007/agosto 2007 – Sight Momentum Comunicação Integrada e Marketing - Gerente Regional Sul de MKT – Cliente: Nestlé do Brasil

Resultados:

- Análise de mercado (preço, competidores, produtos e tendências), e definição do mix de marketing por produto;
- Elaboração dos planos táticos de venda e plano de crescimento (market share) no RS
- Controle Orçamentário;
- Relacionamento com o cliente e fornecedores;
- Relacionamento PDV;
- Avaliação de indicadores
- Mensuração de resultados
- Elaboração e gestão dos programas de motivação e de vendas
-

2000 / 2007 –SEBRAE/ RS – Analista de Mercado

Resultados:

- Capacitação de 2.700 micro e pequenas empresas do setor de confecção do estado em gestão, tecnologia e inovação;
- Aumento de 15% no faturamento médio das empresas em 03 anos de projeto;
- Aumento de 10% nas exportações das empresas participantes do projeto;
- Abertura de 04 novos mercados externos em 03 anos de projeto;
- Abertura de 21 novos mercados internos em 03 anos de projeto;
- Realização de 04 rodadas de negócios entre indústria e compradores com movimentação média de R\$ 750.000,00 por rodada em 03 anos de projeto;
- Elaboração do planejamento estratégico para os setores de confecção e jóias do RGS;
- Construção e capacitação da equipe de gestores;
- Elaboração de 04 cartilhas com foco em capacitação empresarial;
- Realização da 1ª Semana da Moda do Rio Grande do Sul, hoje em sua 5ª edição;
- Realização de 05 missões empresariais internacionais visando prospecção de novos mercados (Itália, Chile, Espanha e Argentina).
- Captação de R\$ 1.5000.000,00 em recursos federais, estaduais e privados para realização de ações de desenvolvimento setorial;

1999/2000 – Fabián & Fabián – Sócia – diretora de operações

Resultados:

- Campanha de lançamento de Xsara Picasso - Citroen
- Realização do 1º Seminário Sul Americano de redução de danos associado ao uso de drogas – Pref. Municipal de Porto Alegre
- Evento de lançamento da Diveo do Brasil em Porto Alegre – Diveo do Brasil
- Planejamento estratégico e de MKT para a Mutare – Centro de reabilitação e Aptidão Física
- Realização de programação visual para clientes da Edita Comunicação e MKT
- Realização de making off para vídeo do Paralamas do Sucesso – Gravadora Odeon
- Aplicação de pesquisa de clima organizacional para o SESC RS em todo o estado;

1997/1998/1999 – Sabiá Produções Artísticas

Resultados:

- Realização da Campanha: “Paguei quero nota” - Governo do Estado;
- Coordenação de campanha política de candidatos a: deputado federal e estadual;
- Desenvolvimento de projetos culturais para a lei de incentivo a cultura;

Informações Adicionais:

- Seminário Internacional de comportamento e consumo, – SENAI CETIQT – RJ.
- SEBRAE Mais - Conhecimento sobre a ambiência da micro e pequena empresa;
- Pensamento Sistêmico – SEBRAE RS
- SEBRAE Ideal – Formação de Liderança – SEBRAE RS
- Seminário de Inteligência Estratégica – Universidade de Caxias do Sul;
- 42 Convenção Nacional do Comércio Varejista – O varejo na era do conhecimento;

Conhecimentos:

- Marketing e gestão Estratégica
- Conjuntura econômica nacional e internacional;
- Microinformática;
- Técnicas de: negociação, dicção e oratória, apresentação em público, vendas, recrutamento e seleção, entrevista, feedback, pesquisa, liderança, condução de reuniões, organização de eventos, administração do tempo; cerimonial e protocolo, atendimento ao cliente; redação
- Técnicas de comunicação: conhecimento nas áreas de fotografia, vídeo e programação visual;
- Conhecimento sobre setor de moda (confeção, jóias, calçados e cosméticos).