

CAROLINE NUNES TOLOTTI

Brasileira, casada, 36 anos

R. Porto Calvo, nº 132 – apto 311 | Bairro Ipanema
Porto Alegre – RS | CEP 91760-650

(51) 9892-9300 | carolcnt@hotmail.com
<http://br.linkedin.com/in/carolinetolotti>

Área de interesse

Gestão de Negócios

Formação Acadêmica

- MBA Gestão Empresarial - FGV – 2013
- Especialização em Gestão Comercial e Marketing – ESPM - 2010
- Especialização em Gestão Comercial - ESPM – 2007
- Pedagogia - UFRGS – 2007/2

Resumo de Qualificações

Gerenciamento comercial e marketing, experiência em gestão de pessoas, implementação de processos e projetos de diversas áreas. Visão sistêmica, amplo conhecimento das métricas corporativas e mercados.

Aplicação de modelos de gestão alinhados com cultura de alta performance. Gestão e implementação de e-commerce, otimização de modelos operacionais de trabalho, gestão estratégica do negócio, análise de cenários e oportunidades. Participação no planejamento comercial, inteligência e análise de mercado, abertura de mercados e negociação.

Liderança de equipe, engajamento das pessoas, promovendo ações de melhoria no clima e no aprimoramento das relações internas. Gestão do budget e KPI's de desempenho, assegurando os padrões da organização. Gestão de equipe direta e representantes.

Atividades Profissionais

GRUPO RBS

Grupo de Comunicação e Marketing Multimídia

RBS Zero Hora Editora Jornalística SA

Gerente Comercial

Janeiro/2013 – Janeiro/ 2014

RBS Rádio

Janeiro/2014 – Atual

- Gestão de pessoas, formação e liderança de equipe de alta performance
- Avaliação de desempenho
- Planejamento e execução de estratégias comerciais
- Implementação de padrão de excelência em prospecção
- Gestão do budget, projeções e controle de KPI's

- Análise de Mercado Market Share, Money Share e Concorrência
- Atendimento e negociação com clientes Diretos e Agências
- Planejamento e comercialização de Eventos
- Gerenciamento de Contas, planejamento de marketing, comercialização de Publicidade tradicional e Redes Sociais
- Atendimento predominantemente a clientes da indústria de alimentos, apoiando nas estratégias de distribuição e expansão de mercado, bem como posicionamento de marca e aumento de vendas.

RBS Zero Hora Editora Jornalística SA
Coordenadora Comercial II | E-commerce

Maio/2009 – Dezembro/2012

- Inteligência de Negócios, Projeções, Planejamento e Tráfego
- Liderança do canal Telemarketing e E-commerce de Mídia Impressa e Digital
- Gestão de KPI's
- Gestão de projetos e processos operacionais
- Planejamento e execução de estratégias comerciais e online
- Desenvolvimento de estratégia de promoções
- Definição de estratégias de Marketing Digital

Supervisora Comercial

Setembro/2004 – Abril/2009

- Liderança direta do Telemarketing Comercial
- Desenvolvimento de materiais de apoio às vendas
- Análise da performance e aplicação de ações de treinamento
- Suporte operacional

Atendimento ao leitor

Julho/2000 – Outubro/ 2001

Contato Comercial

Novembro/2001 – Agosto/2004

- Vendas, atendimento e prospecção de pequenos e médios clientes
- Ações de relacionamento, fidelização e retenção
- Planejamento e treinamento de vendas
- Backup operacional

Projetos Desenvolvidos

- Reestruturação do Call Center Comercial – Jornais RS e Digital
- Gestão do projeto de implantação e melhoria no E-commerce
- Implantação do sistema de captação de anúncios, discador e CRM
- Implantação de operação de vendas Prospect em 2009 (Zero Hora) e 2015 (Rádios)
- Criação da área de Planejamento e Tráfego e Inteligência de Negócios na área comercial Zero Hora
- Implantação do Telemarketing para Start-up Hagah | Pense Carros | Pense Imóveis
- Participação na Gestão de Projetos de Melhoria para os processos de Recrutamento e Seleção do Grupo RBS em 2012

- Comercialização de projetos multimídia para clientes de grande porte da indústria de alimentos, construção civil, agropet, serviços, instituições públicas, entre outras.

Qualificações

- **Programa Mais Grupo RBS | ESPM – 2011**

Curso de especialização em Gestão de Marketing e Vendas – 117h
Projeto destaque: “Call Center Comercial” – projeto com conceito Excelente atribuído pela instituição de ensino e Diretoria Executiva RBS.

- **Vendas Consultivas ADVB – 2013**
- **CONGREGARH | ABRH – 2011 e 2013**
Congresso de Gestão de Pessoas
- **Marketing e Vendas | ADVB – 2010/ 2011/ 2012 e 2013**
Congresso de Marketing e Vendas
- **Google Marketing e Analytics | ADVB - 2010**
Workshop Marketing Digital, Analytics e SEO
- **O Líder como Facilitador | ADIGO – 2008**
Capacitação em gestão de pessoas
- **Aprendendo a Aprender | ADIGO Consultoria - 2007**
Capacitação em gestão de pessoas
- **Desenvolvendo Lideranças | Laboral Consultoria - 2006**
Formação de líderes Grupo RBS
- **Idioma Inglês**
Avançado
- **Ferramentas**
CRM, BI, Google Analytics, AdSense e Adwords, Office, MS Project.
- **Cursos e treinamentos diversos**
Temas: Liderança, Gestão estratégica, PDCA, Mídia Digital, Planejamento, Processos de seleção e Avaliação de Desempenho em empresas como AMCHAM, ADVB, ABRH, Hay Group, GrowUp, Laboral RH, entre outros.

Trabalho Voluntário

- **ONG Sonhar Acordado** - Instituição que promove a realização de um dia especial para crianças de regiões carentes de Porto Alegre, contemplando passeios, visitas a exposições e brincadeiras. Como voluntária, ajudei a promover cada evento e participei das atividades com as crianças.