Tatiana Plentz

Endereço: Rua Hermes da Fonseca, 1064 casa

Rio Branco – Canoas/RS CEP: 90230-241

🕿 (51) 8212-9169 (celular)

### e-mail – (tatiana\_plentz@hotmail.com)

### Casada – 37 anos – com filha

Área Comercial

# **Qualificações**

* Possuo mais de 10 anos de experiência na área comercial atuando em seguimentos Automotivo e Siderúrgico em empresa de Grande Porte Multinacional.
* Experiência com o gerenciamento de contas de grandes clientes e prospecção de novos mercados;
* Responsável pela equipe de representantes, acompanhando as realizações de vendas, prazos de pagamentos e o pós venda;
* Profissional dinâmica, dedicada, flexível, com senso de urgência e comprometida em buscar os resultados esperados pela empresa e o bom relacionamento do trabalho em equipe e com o cliente.

## Formação Acadêmica

* Curso de Extensão – Inteligência Competitiva pela Fundação Getulio Vargas – Conclusão 08/2009
* Tecnólogo em Marketing pela Faculdade de Tecnologia (Rio Grande do Sul) – Conclusão 12/2008.

## Experiência Profissional

**CSN – Companhia Siderúrgica Nacional**

Admissão: 11/2013 – até11/2015

Cargo : Gestora de Contas III

|  |  |
| --- | --- |
| Gerenciamento de contas de clientes industriais e revendedores nas regiões de Porto Alegre, Vale dos Sinos, Santa Maria e Pelotas;  Experiência na prospecção de novos mercados e interface com o cliente, visando o fechamento de novos negócios; Visitas mensais a região visando a aproximação com o cliente; Planejamento e demanda de compras da carteira programação junto a usina; Vendas técnicas dos produtos: bobinas / chapas de aço / blanks / rolos. Controle de entregas e estoques relativo aos clientes da carteira. |  |

**Soluções em Aço USIMINAS S/A**

Admissão: 02/2006 – 10/2012

Cargo : Analista Comercial

Cargo Inicial: Vendedora

|  |  |
| --- | --- |
| Responsável pelo atendimento da linha de MONTADORAS AUTOMOTIVA / PROGRAMAÇÃO E SERVIÇO; Gerenciamento de contas de grandes clientes (rede distribuidora/revendedora);  Experiência na prospecção de novos mercados e interface com o cliente, visando o fechamento de novos negócios; Planejamento de controle de produção para clientes da linha automotiva; Acompanhamento de representantes durante a realização de vendas, auxiliando na negociação de preços, prazos de pagamento e entregas; Análise de preços e pós venda, com foco na definição das políticas da empresa;  Vendas técnicas para clientes da rede distribuidores/revendedores dos produtos: tubos de aço com costura / chapas de aço / bobina/blanks/chapas inox; Suporte interno em implantação de projeto SAP e auxilio ao marketing em campanhas voltadas a área comercial. |  |

## Informática

* Excel, Word, Internet, Windows, Power Point, Outlook e utilização da ferramenta SAP

## Cursos de Aperfeiçoamento

* EXCEL 2010 (24 horas) – SENAC
* EXCEL AVANÇADO (40 horas) – SENAC
* SAP – Treinamento intensivo dentro da Usiminas pelos consultores da PROCWORK
* Alta Performance em Vendas Consultivas – Sociedade Brasileira Programação Nerolinguística)

## Certificação

* Certificação Vendedor do Aço entregue pelo Instituto Nacional do Aço.