**Márcia Selau Silveira**

Endereço: Rua Nunes nº 555, apto. 403 - Bairro Medianeira – Porto Alegre/RS

Celular: (51) 8170-7570 ou (51) 3372 2101

E-mail: [selau\_1@hotmail.com](mailto:selau_1@hotmail.com)

Data de Nascimento: 11/09/80

Graduada em Administração. Com forte atuação nas áreas de Inteligência de Mercado, Controller, Trade Marketing, Auditoria da Informação, Análise de Mercado, Gestão de Produtos/Categorias, Gestão de Projetos, Inteligência Comercial e Liderança de Equipe. Disponibilidade para viagens.

FORMAÇÃO

* Graduação em Administração de Empresas. FAPA - Faculdade Porto-Alegrense – concluído em 2010/2.
* Pós Graduação em Dinâmica dos Grupos – SBDG – conclusão em setembro/2015.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Visor S/A**

**Período:** 2013 – atual

**Cargo:** Gerente de Inteligência de Mercado

Experiência em estruturar áreas da empresa partindo do momento zero. Desenvolvendo conhecimento na implementação de todos os recursos necessários (planejamento, contratações, índices de performance da equipe, desenvolvimento de cargos de liderança, dentre outros).

*Principais atribuições como responsável pelas equipes das áreas:*

* *Controller- Trade Marketing:* foco em analisar e auditar as informações coletadas do ponto de venda e desenvolver ações para reverter pontos de vendas que estão inativos no processo.
* *Gestão de Produtos e Categorias*: conferência e gerenciamento de produtos no que tange a sua organização no banco de dados (classificações, marcas, fabricantes, padronizações de cadastro e avaliação das principais marcas e fabricantes).
* Inteligência Comercial: responsável pelo relacionamento com o cliente; análises de informações estratégias e táticas do cliente diante o mercado e ações especificas; apoio ao comercial com elaboração de novos serviços que possam ser oferecidos ao cliente.

**SHOPPING BRASIL - Inteligência de Mercado - GFK**

**Período: 2007 a 2013**

**Cargo:** Gestora da Área da Auditoria da Informação e Gestão de Produtos e Categorias. Departamento Operações – 2012 a 2013

Liderança de uma equipe direta de 30 pessoas. Responsável por auditar as informações coletadas, mantendo a sua integridade na entrega aos clientes. Gerenciando produtos e categorias, focados em grandes marcas de fabricantes da indústria e varejo; abrangendo aproximadamente 280mil produtos ativos distribuídos nas categorias de Informática, Eletro/Eletrônico, Higiene e Beleza, Alimentos, Material de Construção e Bazar.

*Principais atribuições no período:*

* Customização da estrutura de categorias e produtos para principais varejistas e indústrias do país, tais como: Walmart, Carrefour, GPA, Panvel, Sony, BRFoods, dentre outras grandes contas;
* Experiência em gestão de produtos e categorias para diversos países, tais como Argentina, Chile, Colômbia e Hungria;
* Elaboração e acompanhamento de índices de qualidade quantitativos e qualitativos;
* Implementação de indicadores (técnicos e comportamentais);
* Alinhamento de conhecimento entre a área Comercial e Operações, gerando assertividade na prospecção Comercial;
* Pesquisas de Mercado;

**Cargo:** Gestora da Área de Relacionamento com Cliente. Departamento Comercial – 2007 a 2011

Responsável pelo gerenciamento de clientes de grande, médio e pequeno porte da indústria e do varejo. Atividades focadas em gestão de projetos envolvendo todos os setores da empresa até a entrega final para o cliente.

*Principais atribuições no período:*

* Gerenciamento de projetos: realizando negociações e assertividade na entrega, assegurando a satisfação e ampliação de novos negócios junto ao cliente;
* Inteligência Comercial: desenvolvimento da divisão estratégica dos clientes, levando em consideração seu faturamento e importância de mercado e análises estratégicas e táticas de mercado, identificando o índice de competitividade do varejo em preços e condições de pagamento, analisando a queima de preços através da execução de anúncios fora da política recomendada pela indústria, traçando o histórico da presença por marca ou varejo no mercado;
* Principais clientes: Whirlpool, LG, Bunge, Nestlé, Unilever, Wal Mart, Grupo Pão de Açúcar, Lojas Colombo, Electrolux, C&A, Procter & Gamble, Colgate, Dell, entre outros.

**DIMED S/A - Distribuidora de Medicamentos – Panvel**

**Período: 2000 a 2007**

**Cargo: Analista Comercial - departamento Inteligência Comercial**

Experiência nas áreas da empresa relacionadas ao varejo, analista da diretoria, compras, análise de estoque, marketing PDV e trade marketing. Desenvolvendo projetos de inteligência para identificar oportunidades de mercado para alavancar margem, otimizar espaço no PDV, desenhar estratégias de marketing para a rede e negociações com fornecedores.

*Principais atribuições no período:*

* Análise de desempenho das filiais Panvel: análise de estoque (curva A, B e C), vendas (medicamentos, perfumaria e oportunidades de mercado), descontos, margens de rentabilidade, preços praticados, mix de produtos, dentre outras análises que envolvam informações de mercado com o objetivo de alavancar a rentabilidade do PDV.
* Planograma: posicionamento estratégico dos produtos, objetivando maior rentabilidade para a empresa e seus parceiros de negócios.
* Análise e definição de preços e margens dos produtos: verificação da competitividade dos itens em relação ao mercado, identificando oportunidades para alavancar melhores resultados.
* *Clusterização*: definição de estratégias adequadas a cada perfil de público e região.

FORMAÇÃO COMPLEMENTAR - CURSOS

* Curso de Espanhol intermediário e Inglês básico/intermediário
* Domínio de todo o pacote Office (principalmente em Excel)
* Startup Weekend Porto Alegre 2014
* Humanize – Practtioner (prática da programação neurolinguistica) e Desenvolvimento e Liderança
* Humanize – Life Coaching
* Shopping Brasil - Feedback/ Recrutamento e Seleção; processo de desligamento e Liderança Situacional
* Palestras: Pós NRF sobre varejo; Dado Schneider; Eduardo Tevah; Comportamento Consumidor - CDL
* Federasul: Varejo Regional e Planejar na era da complexidade
* FNQ – Modelo de Excelência em Gestão