



Dra. Arieli Bonini Franzolin

Data de nascimento: 05/01/1987 | **Nacionalidade:** Brasileira, Italiana | **Sexo:** Feminino |

Número de telemóvel: (+55) 43999638506 (Telemóvel) | **Endereço de email:**

arieli.bonini@gmail.com | **Sítio Web:** <https://www.linkedin.com/in/arieli-bonini-265b379/> |

Whatsapp: (43) 9 9963 8506 |

Endereço: Rua Mosqueteiro do Topete Vermelho, 50 - Jardim Astúrias,
86705-495, Arapongas, Brasil (Casa)

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2024 – ATUAL Apucarana, Brasil

GERENTE DE MARKETING CRISTAL SETE BLINDEX

1. Planejamento Estratégico

- **Planejamento Estratégico Anual:**

- Responsável pelo planejamento estratégico do próximo ano, incluindo a definição de **KPIs (Key Performance Indicators)** e **budget**.

- **Orientação Estratégica:**

- Apontar os caminhos mais eficazes para alcançar os objetivos da empresa, orientando o corpo tático quanto aos passos necessários para a execução das estratégias.

- **Elaboração de Planejamentos:**

- Elaborar planejamentos estratégicos por períodos definidos, auxiliando nas estratégias financeiras e realizando **benchmarking** para identificar as melhores práticas do mercado.

2. Estratégias de Marketing e Identidade Visual

- **Desenvolvimento de Estratégias:**

- Desenvolver estratégias de marketing e a **identidade visual** da marca, assegurando a coerência e o fortalecimento da imagem da Cristal Sete Blindex no mercado.

- **Posicionamento de Marca:**

- Definir o **posicionamento das marcas** e os **canais de comunicação** específicos para cada público-alvo, adaptando as mensagens para maximizar o impacto.

3. Gestão Orçamentária

- **Gerenciamento do Budget:**

- Gerenciar o **budget** para implementar ações com o intuito de promover a imagem institucional e aprimorar os negócios, assegurando a utilização eficiente dos recursos financeiros disponíveis.

4. Análise de Mercado

- **Análise de Tendências:**

- Analisar as **tendências do mercado** e fatores **econômicos e financeiros** que impactam a empresa, utilizando essas informações para ajustar as estratégias de marketing e identificar oportunidades de crescimento.

- **Pesquisa de Mercado:**

- Realizar pesquisas de mercado para identificar tendências e oportunidades, efetuando a análise da concorrência e acompanhando o desenvolvimento de tendências de mercado.

5. Planejamento de Campanhas

- **Desenvolvimento de Campanhas:**

- Planejar e definir **campanhas** voltadas para a promoção de produtos e serviços, alinhando-as aos objetivos estratégicos da empresa e garantindo a eficácia das ações promocionais.

6. Gestão de Mídias e Custo-Benefício

- **Definição de Mídias:**

- Definir **mídias de apoio** e analisar a relação **custo-benefício** das estratégias adotadas, garantindo que as campanhas sejam eficazes e econômicas.

- **Gestão de Cronograma:**

- Gerenciar o cronograma e priorizar as demandas dos clientes para garantir a eficiência das campanhas e a satisfação dos **stakeholders**.

7. Capacitação de Profissionais

- **Desenvolvimento da Equipe:**

- Atuar na capacitação de profissionais, promovendo o desenvolvimento contínuo da equipe e garantindo que todos estejam alinhados com as metas e estratégias da empresa.

8. Gestão de Agências

- **Gestão de Tráfego e Agências Parceiras:**

- Responsável pela **gestão de tráfego** e tratativas com agências parceiras, garantindo a eficácia das campanhas publicitárias e a visibilidade da marca.

9. Endomarketing e Conteúdo Corporativo

• **Engajamento Interno:**

- Responsável pelo **endomarketing** e pela **produção de conteúdo**, promovendo o engajamento interno e fortalecendo a cultura organizacional.

2023 – 2023 Arapongas, Brasil

GERENTE DE MARKETING GRUPO HIDROGERON

Responsabilidades e Conquistas:

1. Premiação:

- **Premiada na Feira Fenasan 2023** como o melhor estande da feira.

2. Gestão de Equipe:

- Responsável pelo time de **SDR (Sales Development Representatives)** e **Customer Success & SAC (Serviço de Atendimento ao Cliente)**.

3. Planejamento Estratégico:

- Responsável pelo planejamento estratégico do próximo ano, assim como pela definição de **KPIs (Key Performance Indicators)** e **budget**.

4. Assessoria e Gestão de Agências:

- Responsável pela **assessoria de imprensa**, **gestão de tráfego** e tratativas com agências parceiras.

5. Estratégias de Marketing e Identidade Visual:

- Responsável por **desenvolver** estratégias de marketing e a **identidade visual** da marca.

6. Gestão Orçamentária:

- Gerenciar o **budget** para implementar ações com o intuito de promover a imagem institucional e aprimorar os negócios.

7. Posicionamento de Marca e Comunicação:

- Definir o **posicionamento das marcas** e os **canais de comunicação** específicos para cada público-alvo.

8. Análise de Mercado:

- Analisar as **tendências do mercado** e fatores **econômicos e financeiros** que impactam a empresa.

9. Planejamento de Campanhas:

- Planejar e definir **campanhas** voltadas para a promoção de produtos e serviços.

10. Endomarketing e Conteúdo Corporativo:

- Responsável pelo **endomarketing** e pela **produção de conteúdo** para a **Universidade Corporativa**.

11. Negociações Internacionais:

- Responsável pelas negociações com a China para aquisição de **matéria-prima** direta e para o desenvolvimento de novos produtos.

2019 – ATUAL Arapongas, Brasil

CONSULTORA DE MARKETING GABART - SOLUÇÕES EMPRESARIAIS

Responsabilidades:

1. Planejamento Estratégico:

- Apontar os caminhos mais eficazes para alcançar os objetivos da empresa.
- Elaborar planejamentos estratégicos por períodos definidos.
- Auxiliar nas estratégias financeiras e realizar benchmarking.
- Desenvolver estudos de bases de dados, mensurando resultados de forma contínua.

2. Orientação e Gestão de Equipe:

- Orientar o corpo tático da empresa quanto aos passos necessários para a execução das estratégias.
- Auxiliar no desenvolvimento das estratégias de motivação da equipe comercial.
- Capacitar profissionais, promovendo o desenvolvimento contínuo da equipe.

3. Avaliação e Melhoria de Processos:

- Avaliar o andamento do trabalho e a eficiência das ações implementadas.
- Corrigir os rumos das estratégias conforme necessário.
- Orientar a empresa apontando os caminhos a seguir, auxiliando em todo o processo para atingir os objetivos estabelecidos.

4. Pesquisa e Análise de Mercado:

- Realizar pesquisas de mercado para identificar tendências e oportunidades.
- Efetuar a análise da concorrência e acompanhar o desenvolvimento de tendências de mercado.
- Levantar necessidades e desenvolver briefings detalhados.

5. Definição e Implementação de Estratégias de Marketing:

- Definir estratégias de marketing e web marketing, incluindo parcerias, divulgação e pagamentos.
- Estabelecer alianças estratégicas para divulgação, comercialização e continuidade de projetos.
- Planejar, desenvolver e implementar atividades de segmentação de mercado.

6. Gestão de Projetos e CRM:

- Atuar na gestão e no planejamento de projetos de CRM e de data-base marketing em colaboração com os clientes.

- Responsabilizar-se pela programação e acompanhamento das ações de Cross-selling e Up-selling.
- Participar de projetos de estratégias de aquisição, rentabilização e retenção de clientes.

7. Gestão de Mídias e Custo-Benefício:

- Definir mídias de apoio e analisar a relação custo-benefício das estratégias adotadas.
- Gerenciar o cronograma e priorizar as demandas dos clientes para garantir a eficiência das campanhas.

2017 – 2019 Salto del Guairá, Paraguai

GERENTE DE MARCAS SHOPPING MAPY

Responsabilidades:

1. Gestão de Marcas:

- Responsável por mais de 170 marcas comercializadas no shopping.
- Gerenciar o desenvolvimento e a promoção das marcas, estruturando o planejamento, implementação, controle e avaliação das atividades de marketing.

2. Análise de Mercado:

- Acompanhar cuidadosamente os movimentos do mercado para identificar as estratégias que melhor promoverão as marcas em exposição.
- Efetuar a análise da concorrência e acompanhar o desenvolvimento de tendências de mercado.

3. Estratégia de Marketing:

- Analisar e estruturar a situação de cada marca.
- Definir a estratégia de marketing e promoção de cada marca.
- Supervisionar e avaliar a implementação das estratégias definidas.

4. Gestão Orçamentária:

- Organizar e gerir o orçamento destinado às atividades de marketing.

2017 – 2017 Douradina, Brasil

GERENTE DE MARKETING INDÚSTRIAS GAZIN

Responsabilidades:

1. Análise do Ambiente Interno:

- Analisar e constatar pontos fortes a serem capitalizados e limitações a serem corrigidas.
- Focar em aspectos técnicos, financeiros, infraestrutura física, recursos humanos, dentre outros.

2. Análise do Ambiente Externo:

- Buscar o entendimento das ameaças e oportunidades que o macroambiente propicia.
- Reconhecer e considerar a influência de fatores econômicos, sociais, políticos, de mercado e outros no desenvolvimento da empresa.
- Identificar a forma e o grau com que os ambientes interno e externo poderão afetar a empresa na conquista de seus objetivos.

3. Gestão do Orçamento de Marketing:

- Responsável pela gestão do orçamento anual de marketing das indústrias.
- Organizar, estruturar e planejar todo o departamento de marketing.
- Coordenar campanhas pontuais e nacionais, mídias televisivas, vídeos e ações publicitárias de divulgação e solidificação da marca.
- Fornecer suporte aos representantes e gerenciar o atendimento com agências.
- Desenvolver novos produtos e criar catálogos.
- Organizar e participar de feiras, eventos e showrooms.
- Realizar análise de mercado e estudo de tendências.

2016 – 2017 Arapongas, Brasil

COORDENADORA DE MARKETING DISTRIBUIDORA VALE DAS ACACIAS

1. Coordenação de Vendas:

- Responsável pela coordenação das vendas diárias, criação de metas, análises de mercado e prospecção de regiões.

2. Execução de Rotinas de PDV:

- Responsável por executar rotinas diárias de PDV, realizando análises e avaliações das vendas e do IPC de consumo das regiões.
- Elaborar pareceres finais.
- Conduzir reuniões com a equipe comercial e de marketing para apresentação dos resultados.
- Sugerir melhorias e mudanças nos processos.
- Realizar treinamentos conforme o planejamento e materiais disponíveis.

2015 – 2016 Ibiporã, Brasil

GERENTE DE MARKETING SACHÊ PROFESSIONAL

Responsabilidades:

1. Gestão de Marca e Produtos:

- Responsável pela gestão de marca e produtos da empresa;
- 2. Promoções e Eventos:**
 - Responsável por todas as promoções e eventos;
 - 3. Comunicação da Marca:**
 - Responsável por toda a comunicação da marca, online e offline;
 - 4. Apresentação de Projetos:**
 - Responsável por apresentar os projetos desenvolvidos;
 - 5. Desenvolvimento de Estratégias de Promoção e Publicidade:**
 - Responsável por gerenciar as atividades referentes ao desenvolvimento de estratégias de promoção e publicidade;
 - 6. Gestão Orçamentária:**
 - Responsável pela gestão do orçamento das divisões;
 - 7. Relacionamento com Distribuidores:**
 - Responsável por mapear e desenvolver relações com os distribuidores.

2008 – 2015 Arapongas, Brasil

GERENTE DE MARKETING SOMOPAR - SOCIEDADE MOVELEIRA PARANAENSE

Responsabilidades:

- 1. Gestão de Marca e Produtos:**
 - Responsável pela gestão da marca e dos produtos de todo o programa de fidelização da empresa.
 - Implementação estratégica para aumentar o alcance e melhorar a imagem das marcas.
- 2. Promoções e Eventos:**
 - Coordenação de promoções e eventos oferecidos pelo programa para manter a fidelização dos clientes.
 - Organização de eventos que fortaleceram a relação com os clientes e promoveram a marca.
- 3. Comunicação da Marca:**
 - Gerenciamento de toda a comunicação da marca, tanto online quanto offline.
 - Desenvolvimento de campanhas publicitárias para melhorar a imagem da empresa.
- 4. E-commerce:**
 - Responsável por negociações e inserções de e-commerce na empresa.
 - Integração das plataformas de e-commerce para ampliar as vendas online.
- 5. Apresentação de Projetos:**
 - Apresentação dos projetos desenvolvidos para a direção e demais stakeholders.
 - Elaboração de propostas estratégicas para novas iniciativas de marketing.
- 6. Desenvolvimento de Estratégias de Promoção e Publicidade:**
 - Gerenciamento das atividades relacionadas ao desenvolvimento de estratégias de promoção e publicidade.
 - Desenvolvimento de táticas de venda de acordo com as necessidades identificadas.
- 7. Gestão Orçamentária:**
 - Administração do orçamento das diversas divisões de marketing.
 - Utilização eficiente dos recursos financeiros alocados para as campanhas.
- 8. Relacionamento com Fornecedores:**
 - Mapeamento e desenvolvimento de relações com fornecedores estratégicos.
 - Negociação de termos e condições favoráveis com fornecedores para otimizar parcerias.
- 9. Negociação com Clientes:**
 - Realização de negociações com clientes para atender às suas necessidades e fortalecer parcerias.
 - Fechamento de acordos que beneficiaram tanto a empresa quanto os clientes.
- 10. Gestão da Equipe:**
 - Gerenciamento, desenvolvimento e capacitação da equipe de marketing e desenvolvimento.
 - Promoção de um ambiente de trabalho eficiente e colaborativo, incentivando o crescimento profissional da equipe.
- 11. Pesquisa e Análise de Concorrência:**
 - Pesquisa e análise da concorrência, elaborando relatórios periódicos para a diretoria.
 - Indicação dos pontos fortes e fracos das tendências de mercado para orientar decisões estratégicas.
- 12. Planejamento de Portfólio:**
 - Criação e programação dos planos de desenvolvimento das diferentes linhas do portfólio.
 - Aproveitamento das oportunidades de mercado para expandir a oferta de produtos.

2013 – 2015 Arapongas, Brasil

GERENTE DE MARKETING MÓVEIS MAXXIM MAIS

Responsabilidades:

- 1. Elaboração de Estratégias de Vendas:**
 - Desenvolver estratégias para aumentar a venda dos produtos.
 - Sugerir preços adequados para os produtos.
- 2. Pesquisas de Mercado:**
 - Realizar pesquisas para detectar as necessidades dos consumidores.
 - Planejar e conduzir pesquisas de marketing, definindo ferramentas, instrumentos e público-alvo.

3. Desenvolvimento de Projetos:

- Criar projetos que visem satisfazer as necessidades dos consumidores.
- Planejar e conduzir o desenvolvimento de novos produtos.

4. Gestão da Imagem da Marca:

- Aumentar o alcance e melhorar a imagem das marcas.
- Implementar mudanças para saciar as necessidades dos consumidores.
- Melhorar a imagem da empresa através de campanhas publicitárias.

5. Análise e Relatórios:

- Produzir relatórios destacando público-alvo, preço, promoção e local de venda.
- Pesquisar e analisar a concorrência, elaborando relatórios periódicos para a diretoria.
- Indicar pontos fortes e fracos das tendências de mercado.

6. Gestão de Contratos:

- Examinar contratos de compra e venda.
- Adequar contratos às exigências de vendedores e compradores, visando o benefício de ambos.

7. Coordenação de Campanhas e Táticas de Venda:

- Coordenar campanhas publicitárias.
- Desenvolver táticas de venda de acordo com as necessidades identificadas.
- Propor ações de venda, incluindo microlocalização de pontos de atendimento e merchandising.

8. Planejamento de Portfólio:

- Criar e programar planos de desenvolvimento das diferentes linhas do portfólio.
- Observar e aproveitar as oportunidades de mercado.

EDUCAÇÃO E FORMAÇÃO

2021 – 2023 Espanha

DOUTORADO EM NEGÓCIOS INTERNACIONAIS (DIB, DOCTORATES IN INTERNATIONAL BUSINESS) - ESPECIALIZAÇÃO EM COMERCIO MUNDIAL EENI Global Business School (Escola de Negócios)

Nível no QEQ Nível 8 QRQ

2018 – 2020 Estados Unidos

MESTRADO PROFISSIONAL EM GESTÃO INTERNACIONAL (MPGI) YALE SOM (EUA) - FGV

Nível no QEQ Nível 7 QRQ

2013 – 2015 São Paulo, Brasil

MBA - EXECUTIVO EM MARKETING FGV - Fundação Getulio Vargas

Nível no QEQ Nível 7 QRQ

2012 – 2013 Londrina, Brasil

PÓS-GRADUAÇÃO EM MARKETING DIGITAL UNIFIL - Centro Universitário Filadélfia

Nível no QEQ Nível 7 QRQ

2008 – 2012 Maringá, Brasil

GESTORA COMERCIAL COM ÊNFASE EM MARKETING UNICESUMAR

Nível no QEQ Nível 6 QRQ

COMPETÊNCIAS LINGUÍSTICAS

Língua(s) materna(s): **PORTUGUÊS**

Outra(s) língua(s):

| | COMPREENDER | | FALAR | | ESCRITA |
|-----------------|------------------|---------|---------------|----------------|---------|
| | Compreensão oral | Leitura | Produção oral | Interação oral | |
| ESPAÑHOL | C2 | C2 | C2 | C2 | C2 |
| ITALIANO | C2 | C2 | C2 | C2 | C2 |
| INGLÊS | C1 | C2 | C1 | C1 | C2 |

| | COMPREENDER | | FALAR | | ESCRITA |
|---------|------------------|---------|---------------|----------------|---------|
| | Compreensão oral | Leitura | Produção oral | Interação oral | |
| FRANCÊS | C1 | C1 | C1 | C1 | C1 |
| ALEMÃO | A1 | A1 | A1 | A1 | A1 |

Níveis: A1 e A2: Utilizador de base; B1 e B2: Utilizador independente; C1 e C2: Utilizador avançado

● **COMPETÊNCIAS DIGITAIS**

Marketing Digital

Conhecimentos de SEO e Marketing de conteúdo | Executar estratégias de SEO | SEO SEM | Gestão de mídias sociais | Automação de Marketing (HubSpot, Mailchimp) | Marketing de conteúdo | E-Mail Marketing

Análise de Dados

Google Data Studio | B.I. | Google Analytics | Meta Ads | Excel Avançado | Tableau

Gestão de Projetos

Teams | Runrun.it | Monday | Asana | Metodologias Ágeis (Scrum, Kanban) | Trello

Design e Criação de Conteúdo

Adobe Photoshop | Adobe Illustrator | Quik | Pacote Adobe | Remini | Inshot | Canva | Capcut

Publicidade Digital

Google Ads | Programmatic Advertising

CRM

Salesforce | Nectar | HubSpot | RDstation | Ialui | Blip

Inteligência Artificial

Implementação de Chatbots | nálise Preditiva

● **COMPETÊNCIAS SOCIAIS E DE COMUNICAÇÃO**

Perfil de Competências Sociais e de Comunicação

Possuo sólidas competências sociais e de comunicação, fundamentais para o desempenho eficaz em ambientes corporativos dinâmicos e multiculturais. Minha comunicação não verbal e escuta ativa me permitem entender profundamente as necessidades e expectativas de clientes e colegas, facilitando a construção de relacionamentos fortes e duradouros. A objetividade e simpatia garantem interações claras e positivas, enquanto a empatia e o respeito promovem um ambiente de trabalho harmonioso e inclusivo. Valorizo a confiança e o feedback construtivo, utilizando-os como ferramentas para aprimorar processos e fomentar o desenvolvimento contínuo da equipe. Essas competências me capacitam a liderar com eficácia, resolver conflitos de maneira assertiva e inspirar minha equipe a alcançar altos níveis de desempenho e satisfação.

● **COMPETÊNCIAS RELACIONADAS COM O TRABALHO**

Perfil de Competências Relacionadas com o Trabalho

Possuo fortes competências em **Comunicação**, demonstrando desenvoltura, coerência entre o discurso e a ação, objetividade, capacidade de transmitir ideias, bom domínio do português e habilidade para escutar. Em **Negociação**, destaco-me pela capacidade de persuasão, foco em resultados, respeito às pessoas e administração de conflitos. Minha **Liderança** é evidenciada pela capacidade de envolver e motivar as pessoas, carisma, tomada de decisão, habilidade para detectar e desenvolver potenciais da equipe e assertividade. Valorizo a **Ética**, atuando com transparência e confiabilidade. Tenho alta **Energia**, demonstrada por iniciativa, comprometimento ("veste a camisa"), entusiasmo, vibração e brilho nos olhos. Mantém-se um forte **Equilíbrio Emocional**, com capacidade de trabalhar sob pressão, resistência à frustração e maturidade. Sou **Flexível**, adaptando-me às mudanças e revisando pontos de vista, além de estar aberto a feedbacks e ideias diferentes. Minha **Criatividade** se manifesta na capacidade de resolver problemas, intuição e inovação.