

Gabriela Ferreira Mayrink

Brasileira, 35 anos, solteira

Disponibilidade de mudanças e viagens

031 992808420 / 011 997956379 e-mails: gabriela_mayrink@hotmail.com

ÁREAS DE INTERESSE

MARKETING | COMUNICAÇÃO

RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

- Atuação nas áreas de Marketing e Comunicação.
- Habilidade para definição de veículos de comunicação interna e externa, seleção de produtos, análise da concorrência e layout das peças, visando aumento nas vendas e melhores resultados das instituições.
- Facilidade de relacionamentos e capacidade de articulação de lideranças para alcançar resultados alinhados às estratégias da organização.
- Planejamento e execução de treinamentos, eventos e feiras.
- Vivência em pesquisas de mercado e elaboração de planos estratégicos.
- Prospecção, negociação e desenvolvimento de novos negócios.
- Formação, capacitação e reestruturação de equipe.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

MBA em Gestão de Pessoas – Universidade FUMEC -2015

MBA em Marketing Estratégico – FUMEC - 2011

Graduação em Comunicação Social – Relações Públicas – PUC 2007

IDIOMA

Inglês – Intermediário – em curso

HISTÓRICO PROFISSIONAL

05/2019 a 05/2020

SOCIEDADE INTELIGÊNCIA E CORAÇÃO – EDUCAÇÃO – COLÉGIO SANTO AGOSTINHO
Analista Comunicação e Marketing

- Planejamento e execução de estratégias de comunicação e marketing; gestão de redes sociais e manutenção do site (em linguagem WordPress), elaboração e cobertura de ações de comunicação interna, visitas a instituições parceiras; organização de eventos; acompanhamento de demandas relativas à assessoria de imprensa, desenvolvimento e gestão de peças gráficas; interface com agências de comunicação; atendimento a clientes internos.
- Realização de Campanha Institucional “ EPSA 20 anos”, planejamento e execução.

04/2016 a 10/2018

CENTRO UNIVERSITÁRIO NEWTON PAIVA

Supervisora de Marketing

Consultora de Relacionamento

- Responsável por identificar oportunidades e atuar junto a empresas parceiras, desenvolvendo campanhas para captação e manutenção de alunos. Elaboração de estratégias de relacionamento institucional; Planejamento e gestão de projetos de comunicação off-line (Brand Awareness), Geração e qualificação de leads. Conhecimento da ferramenta CRM (Salesforce); Acompanhamento de campanhas internas, Interface com agência de publicidade. Planejamento e execução de eventos corporativos; análise e elaboração de pesquisa de mercado; Controle do budget relativo a ações comerciais. Responsável por negociações de patrocínios e parcerias, Negociações de locação de espaço e de cursos in company.
- Treinamento e gestão de equipe. Responsável por identificar oportunidades e atuar junto a empresas e escolas parceiras, desenvolvendo campanhas para captação e manutenção de alunos.
- Organização e participação em feiras como Campus Party 2016 e 2017 como o objetivo de gerar mais conhecimento de marca, otimizando os resultados da captação.
- Contratação e treinamento de Equipe Comercial.
- Estruturação do departamento de Comercial resultando em aumento da conversão de leads.
- Responsável pelo aumento do resultado da captação de alunos em 11% (2017/2018).
- Cadastramento de novos clientes potenciais por intermédio de formulários de cadastro automatizados integrados com o CRM.

09/2015 a 04/2016

REDE ODONTO

Analista de Marketing Comercial

- Responsável por análise de indicadores com foco estratégico. Identificar oportunidades e atuar junto a empresas parceiras, desenvolvendo campanhas para captação e manutenção de clientes, envolvendo venda e pós-venda. Treinamento dos funcionários e padronização dos serviços nas unidades de negócio.
- Implantação de relatórios gerenciais visando controle de contatos comerciais para otimização da captação.
- Cadastramento de novos clientes potenciais por intermédio de formulários de cadastro automatizados.

05/2012 A 01/2015

FACULDADE PRESIDENTE ANTÔNIO CARLOS DE CONTAGEM - UNIPAC

Supervisora de Comunicação e Marketing

- Responsável pela implantação do setor de Marketing e Comunicação.
- Responsável pelos processos de comunicação interna e externa e pelo Relacionamento Institucional. Gestão de equipe, desenvolvimento de pesquisas internas, elaboração de estratégias de comunicação para campanhas de vestibular (captação de leads, apoio ao setor comercial, visitas para assinatura de convênio), interface com agência de publicidade, consolidação de dados e análise de resultados, coordenação de eventos, atendimento ao aluno, controle do budget do setor, monitoramento de redes sociais (repota e manutenção dos canais).

02/2011 A 04/2012

MITRA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA

Supervisora de Vendas

- Responsável pela negociação com o cliente, coordenação de equipe de vendas, criação de campanhas de motivação, elaboração de relatórios sobre desempenho, acompanhamento de metas e resultados de vendas, pesquisas de pós-vendas.

02/2009 a 02/2011

GREENPEACE

Supervisora de Eventos e Captação de Recursos

- Planejamento e divulgação da ONG em eventos por toda Minas Gerais. Supervisão de equipe de captadores de recursos, treinamentos, elaboração de relatórios sobre desempenho, elaboração de roteiros de trabalhos.

03/2007 a 12/2008

GRUPO VDL SA

Estagiária de Relações Públicas / Assessora

- Organização de eventos para públicos e externos, elaboração de campanhas institucionais, desenvolvimento de ferramentas de comunicação interna (intranet, jornal mural, house organ, etc.) e concepção de projetos de Responsabilidade Social para a comunidade.

02/2006 a 02/2007

Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais - BDMG

Estagiária de Relações Públicas

- Organização e Cerimonial de Eventos, elaboração de projetos institucionais.

CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO

- Introdução à Inteligência de Mercado Saint Paul Escola de Negócios.
- Análise do Comportamento do Consumidor Saint Paul Escola de Negócios.
- Business Intelligence - Estratégias, Ferramentas, Big Data e Analytics Saint Paul Escola de Negócios.
- Método Ágil - Scrum, Kanban, outras metodologias e Tool Kit Saint Paul Escola de Negócios.
- Produção de Conteúdo Rock Content.
- Customer Success Rock Content.
- Fundamentos do Scrum LinkedIn.
- Introdução à Ciência de Dados: Conceitos Básicos LinkedIn.
- Marketing de Relacionamento IBMEC.
- RD Station (Básico).
- Análise Preditiva de Tendências ESPM.
- Antropologia do Consumo e Netnografia Aplicada ESPM.
- Marketing Digital Skill UP.
- Fotografia SENAC.
- Coaching Lúcia Fonseca.
- Inteligência Emocional Conquer.
- Gestão Criativa de Negócios (Cool Hunting, Branding e Design Thinking) FGV.