

Bárbara Martins Adjuto Ulhoa

Rua Corino de Andrade, 18, Monte Caparica - Almada
barbaradjuto@hotmail.com – +351910449325 +5538999965094



Cursando Mestrado em Energias Renováveis, Engenheira de Energia (2/2014), Chefe de Equipe D2D EDP Comercial, Executiva Comercial Enel X, Vendas Técnicas em Eletromecan, Consultora em Reinventa Incubadora de Idéias, Estágio no Centro de Desenvolvimento da Tecnologia Nuclear, na Companhia Energética de Brasília e na Macofren Tecnologias Químicas, Intercâmbio de 11 meses na Espanha Cursando Engenharia Elétrica na Universidade Politécnica de Valencia.

Formação • Mestranda em Energias Renováveis na Universidade Nova de Lisboa.

- Engenharia de Energia na Pontifícia Católica de Minas Gerais.
- 2 períodos do curso de Engenharia Elétrica na Universidade Politécnica de Valencia (UPV), Espanha.

Experiência • 2011/2012- Bolsista de Iniciação Científica na empresa Centro de Desenvolvimento da Tecnologia Nuclear. Realizava trabalhos com repositórios de rejeitos radioativos, com recuperação de dados hidrológicos e recuperação do meio ambiente.

- 2014- Estagiária na Companhia Energética de Brasília na área de planejamento elétrico. Realizava projetos elétricos para acompanhar o crescimento da demanda, também realizava projetos para contratação do montante de uso do sistema transmissão.
- 2014- Estagiária na empresa Macofren Tecnologias Químicas
 - Responsável pelos testes de validade e qualidade do desenvolvimento do produto;
 - Novas ferramentas para os projetos de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos;
 - Elaboração de materiais institucionais para consolidação do posicionamento da empresa em relação à Inovação;
 - Elaboração de materiais institucionais para consolidação dos processos da análise de validade e comportamento do produto em vários cenários de tempo e temperatura;
 - Identificação de novas tecnologias e inovações no mercado;
 - Desenvolvimento e manutenção de relatórios gerenciais, visando melhorias no operacional;
 - Busca pela inovação constante;
 - Apresentar resultados e KPI's.
- 2015- Vendedora na joalheria Fabrizio Giannone.
 - Tratativas e vendas comerciais;
 - Organização física e digital da empresa;

- Visual merchandising.
- 2015/2016- Consultora na empresa mexicana Reinventa Incubadora de Ideas,
 - Apoio aos empreendedores;
 - Suporte em vendas, marketing e comunicação;
 - Captação de leads;
 - Relacionamento público com empresas e governo;
 - Sistematização e gestão da informação de prospects, beneficiários e clientes;
 - Suporte no planejamento de eventos e durante os eventos;
 - Desenvolvimento de projetos para participação em chamadas públicas, tanto de instituições governamentais nacionais quanto de organizações internacionais;
 - Vendas de projetos, cursos e capacitações a universidades e empresas;
 - Coordenação de programas de consultoria e programas de incubação de empresas;
 - Consultora em Processos;
 - Sistematização e gestão da informação de prospects, beneficiários e clientes.
- 2017/2018- Consultora de vendas na empresa Eletromecan.
 - Desenvolvimento de projetos de Geração de Energia;
 - Desenvolvimento de projetos de Geração Distribuída;
 - Desenvolvimento e venda de projetos relacionados a eficiência em sistema de refrigeração;
 - Desenvolvimento e venda de projetos e produtos relacionados a eficiência em iluminação;
 - Conhecimento do Mercado de Energia;
 - Desenvolvimento de novos clientes;
 - Desenvolvimento de novos parceiros;
 - Elaboração de Análises técnicas e financeiras de projetos;
 - Reuniões Comerciais;
 - Elaboração de propostas, apresentações relacionadas a energia fotovoltaica e eficiência energética;
 - Análise de Viabilidade de Projetos;
 - Conhecimento de modelos financeiros;
 - Desenvolvimento de cronogramas;
 - Consultoria em energia;
 - Atenção ao cliente.
- 2018/2019– Executiva comercial na empresa Enel X.
 - Atuando com soluções inteligentes em energia;
 - Energia Renovável, Infraestrutura Elétrica, Eficiência Energética, Cogeração, Mobilidade Elétrica, Cidades Sustentáveis e Gestão de Energia.;
 - Análise de oportunidades de mercado e proposição de novos negócios;
 - Atendimento ao cliente direto para clientes corporativos estratégicos;
 - Prospecção, desenvolvimento e atendimento ao cliente.
- 2020- Chefe de equipe D2D na empresa SatelNet à serviço da EDP, na área de painéis solares, eletricidade e gás.
 - Tratativas e vendas comerciais;
 - Conhecimento do Mercado de Energia;
 - Prospecção, desenvolvimento e atenção ao cliente;
 - Boa comunicação e resiliência;
 - Organização de equipes e mapas de atuação;
 - Treinamento dos colaboradores;
 - Supervisão das vendas da equipe.

Outras informações

- Cursando Mestrado em Energias Renováveis na UNL.

- Cursou de 32h em Técnicas de Vendas Consultivas em Energia Solar Fotovoltaica no Centro de Treinamento SICES Solar.
- Cursou 30 horas de Espanhol e residiu em Valencia na Espanha durante 11 meses e na Cidade do México durante 1 ano, espanhol avançado.
- Nível intermediário em Inglês.
- 32 anos, solteira, disponibilidade para mudança de estado, país e viagens.