

Tel: 11 4066-5854/ 99278-7093 Casada
E-mail: martins.alessandra@gmail.com
Endereço: Rua Pau do Café, 917 – Diadema/SP
Data de nascimento: 26/09/1977

Idiomas

Espanhol – Nível básico
Inglês – Nível básico

Formação

FAD - Faculdade de Diadema – Tecnólogo em Marketing – 2009
Tecnologia em Marketing – SENAC – Início 2018 - em curso

Qualificações

Trabalho há quase 20 anos em área comercial, cujo foco são sistemas corporativos. Comecei minha carreira profissional em vendas de varejo, passei pela indústria, onde percebi minha paixão por aprender coisas novas, entender como funcionam para melhor atender ao cliente. Após isso, passei a trabalhar em empresas de tecnologia, onde me especializei em atendimento ao cliente, iniciando o processo na captação e identificação telefônica, e posteriormente fazendo levantamento comercial num nível técnico em visitas de identificação de necessidades. Entender o que as empresas precisam, porque precisam e como atender se tornou uma obsessão para mim. Primando sempre pela qualidade, parceria e soluções adequadas, desenvolvi experiência em prospecção telefônica, em campo, com análise de mercado, perfis, gestão da conta até sua efetiva contratação e relacionamento com o cliente pós contratação da ferramenta. Atuei recentemente na venda de sistemas para segmento de food service, ofertando a gestão do operacional e financeira do negócio.

Experiências e Atividades

Migre Seu Negócio abril/2018 até o momento

Comercial

- Prospecção de clientes em segmentos variados do mercado, entendendo suas necessidades e direcionado para setores da agência
- Reuniões para apresentação dos serviços e identificação de demandas para futuros projetos

Grupo Flatbox 08/2017 a março/2018

Comercial

- Prospecção de clientes em segmentos variados do mercado, entendendo suas necessidades e direcionado para setores da agência
- Acompanhamento em visitas comerciais – apresentação e identificação de necessidades, acompanhamento da evolução da conta, negociação.

Contrato de trabalho autônomo

Oneside Sistemas 06/2017 a 07/2017

Executiva de Contas

- visitas comerciais e apresentação do sistema em estabelecimentos de food service;
- elaboração de propostas, negociações e fechamento de negócio.

Contrato de trabalho autônomo não restrito a empresa, com agenda de trabalho flexível.

Nutzt Sistemas – 04/2017 a 07/2017

Executiva de Contas

- Captação de clientes via prospecção telefônica,
- visitas iniciais para identificação de necessidades
- elaboração de propostas
- cadastros de contas no CRM Questor.

Contrato de trabalho autônomo aberto para exercer atividades em outras prestadoras.

Helali Rosa Cosméticos – 04/2015 a 04/2017

Distribuidora de cosméticos para salões de beleza

- visitas, captação de clientes,
- vendas de produtos,
- gestão financeira e estoque.

Mega Sistemas Corporativos – 06/2006 a 12/2014

Consultora de Negócios

- Experiência em atendimento ao cliente;
- Acompanhar as demandas e necessidades desses clientes;
- Monitorar o nível de satisfação das empresas e seus executivos;
- Mapear novas áreas oportunidades nos clientes;
- Gestão de carteira de clientes;
- Gestão de propostas
- Identificar e comunicar oportunidades de uso da empresa;
- Participação em feiras e apoio na elaboração das mesmas
- Treinamento de equipe de vendas interna
- Apoio em planejamento de estratégias de trabalho Experiência em atendimento ao cliente;
- Acompanhar as demandas e necessidades desses clientes;

Mega Sistemas Corporativos – 01/2004 a 06/2006

Assistente Comercial

- Experiência em atendimento ao cliente;
- Elaboração de propostas
- Treinamento de equipe comercial interna
- Mapear novas áreas oportunidades nos clientes;

Jotec Tecnologia em Software – 08/2000 a 02/2003

Supervisora Comercial

- Experiência em atendimento ao cliente (captação, prospecção telefônica, análise de perfil e porte)
- Treinamento de equipe comercial interna

Geométrica Engenharia – 12/1999 a 03/2000

Auxiliar Administrativo

- Apoio a equipe de engenheiros em documentação
- Emissão de relatórios técnicos

Cursos Extra-Curriculares

Pacotes Office e Star Office 5.2

Técnicas de Negociação – 24h – Senac 2013

Técnicas de vendas (abordagem e negociações) – 24h – Senac -2012

Mercado de Capitais – CIEE – palestra com noções gerais

Cursos livres no Sebrae – Gestão Comercial e Gestão de Pessoas – 2016 e 2017

Utilização das ferramentas de CRM: Salesforce, Questor, Multidados, Agendor e Ploomes

Universidade Rock – cursos

Outbound Marketing & Sales e Outbound Go

Inbound Marketing

Produção de Conteúdo para Web

Marketing de Conteúdo

Customer Success

Curso SEO

Curso de Inside Sales

Gestão de Mídias Sociais