




# Lilian Lucas Candido

Paulista, brasileira, nascida em 06 de abril de 1975

Av. Santo Albano, nº 848 – Bloco 01 – Apto 136

Vila Vera – Sacomã - São Paulo – SP

Telefone: (11) 9 9122-2210  whatsapp/ E-mail: [lialucas@gmail.com](mailto:lialucas@gmail.com)

## **RESUMO DAS MINHAS QUALIFICAÇÕES**

---

- Atuação na área **Administração Comercial e Marketing**, com experiência na coordenação, planejamento e controle das atividades de diversas áreas; acompanhamento de vendas e de metas mensais; supervisão e treinamento de equipes (interna e externa); prospecção e fidelização de clientes; e acompanhamento das atividades de campo.
- Participação na criação de estratégias de publicidade e marketing, promovendo a venda dos produtos
- Atuação na área de **Treinamentos e Palestras** - com experiência em preparar e ministrar treinamentos, atividades teóricas e práticas conforme projeto estabelecido, orientar, acompanhar e avaliar o aprendizado.
- Gestão da implementação de planos de carreira e programas de benefícios, além de atuar na seleção e admissão de colaboradores.
- Experiência internacional na realização de **curso de inglês em Toronto** – Canadá- por 6 meses.
- Posuo carro e **disponibilidade** de viagem.

## **OBJETIVO**

---

Cargo: -> Gerente em Administração Comercial e Marketing

-> Instrutor de Treinamentos e Palestras

## **FORMAÇÃO**

---

- Graduado em Marketing. UNIP, conclusão em 2004.
- Técnico em Optica. SENAC – SP, conclusão em 1998.

## **EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL**

---

- **2013- 2014 – Lentes DAGAS.**

Cargo: Supervisora Comercial.

Principais atividades: Gerenciar as equipes de atendimento, financeiro e vendas; analisar relatório de vendas; prospecção de novos cliente e manutenção dos clientes já existentes; estabelecer metas de crescimento para as equipes de vendas; dar suporte técnico e comercial aos principais clientes.

- **2004-2012 – Free Form Solutions Ind. e Com. de Lentes Ltda.**

Cargo: Gerente Geral.

Principais atividades: Gerenciar as equipes de administração e vendas; gerenciar a carteira dos principais clientes da empresa; negociar com os principais fornecedores da empresa (nacional e no exterior); elaboração e apresentação de resultado e relatórios gerenciais; estabelecer metas de crescimento para as equipes; acompanhamento do mercado e suas melhores práticas;

- Cargo: Marketing.

Principais atividades: Desenvolvimento e implantação de novos produtos; criação de materiais de PDV; desenvolvimento de campanhas de vendas para lançamento de novos produtos; prospecção de novos clientes; treinamento da equipe comercial; treinamento de equipes dos principais clientes; elaboração e ministração de palestras técnico-comercial para o mercado.

- **1998-2004 – SOLA Brasil Ind. Optica Ltda. (Atual Carl ZEISS Vision)**

Cargo: Instrutor Técnico

Principais atividades: desenvolvimento e apresentação de palestras técnico-comercial de novos produtos para o mercado óptico brasileiro; supervisão, treinamento e reciclagem da equipe de vendas interna; treinamento da equipe de vendas dos principais clientes da empresa; análise e acompanhamento de vendas da equipe comercial interna.

Cargo: Promotor de Vendas

Principais atividades: visitação a clientes da empresa (oftalmologistas e óptica) promovendo os produtos da empresa; prospecção de novos clientes.

### **QUALIFICAÇÕES E ATIVIDADES PROFISSIONAIS**

- Bom conhecimento de CorelDRAW XV e Pacote Office (Excel, PowerPoint, Word)
- Inglês – Intermediário Alto (Wisdom, duração de 3 anos, concluído em 2009).
- **Intercâmbio no exterior** – Estudo e aprimoramento da língua inglesa em Toronto durante 6 meses (set/2012 a mar/2013).

### **INFORMAÇÕES ADICIONAIS**

- **Disponibilidade para viagem**
- Ficarei grata por receber um retorno