

# Patricia Tomazoli

Endereço: Rua Silvano de Almeida, Limão – São Paulo/ SP - CEP 02723-110

Data de Nascimento: 17/07/1972

Telefone: (11) 99259-6526

E-mail: patitomazoli@gmail.com

Linkedin: <http://linkedin.com/in/patricia-tomazoli-045783105>

---

## Objetivo

Cargos seniores na área de marketing

## Resumo

Sou tecnóloga em Marketing com 23 anos de experiência nas áreas de marketing, eventos e comunicação, desenvolvida no ramo da indústria têxtil. Ampla vivência em criação e produção de eventos internos e externos, gestão de marca, mudanças e crises, relacionamento com clientes e equipe de vendas, elaboração e controle de budget, planejamento de mídias digitais, relacionamento com fornecedores e assessoria de imprensa, processos de patrocínio, gestão de projetos e ações de marketing.

Como analista e gestora de projetos tenho habilidade para relacionamento interpessoal e isso favorece meu poder em negociar, persuadir, influenciar e motivar pessoas. Possuo um perfil dinâmico com capacidade de organização voltada ao planejamento e priorização de tarefas, o que me permite identificar e antecipar problemas, delegar sem preocupação, responsabilidade e respeito, de forma a facilitar ajustes em cronogramas. Sou totalmente adaptável a mudanças.

Coordenei equipes para realização de eventos de grande porte, que atenderam em média 2.000 clientes, com sucesso e reconhecimento. Ampliei o engajamento da marca para o consumidor final com a criação de tags promocionais e já antecipei com a redução de custos na impressão.

Possuo experiência em administração de escritório e show room, acompanhamento de reformas e contratação de pessoal.

## Experiências Profissionais

### Pettenati S/A Industria Têxtil • São Paulo/SP

Industria Têxtil e confecção de grande porte

#### Analista de marketing sênior • 07/2008 – 10/2018

- Pesquisa, análise e inserção no banco de dados da empresa com informações dos clientes como: datas de lançamento das coleções, público e segmento alvo, canais de divulgação, pontos de venda entre outros dados.
- Desenvolvimento e mensuração dos resultados do planejamento estratégico e das ações de marketing e comunicação.
- Gerenciar contratos das ações de marketing, mídias digitais e da filial.
- Relatórios de análise de desempenho e tendências de mercado por público e segmento.
- Planejamento de marketing digital, mídias sociais, redes sociais, produção de conteúdo e métricas.
- Pesquisar e analisar o mercado, a fim de avaliar a atuação da concorrência.

#### Principais resultados obtidos:

- Concluído o trabalho de pesquisa dos clientes, as informações foram utilizadas para criar novos tecidos, ajustar o calendário de lançamentos, trabalhar bases, estampas e cores por público e segmento, os resultados foram vendas mais assertivas e uma aumento na percepção do cliente.

#### Assistente de marketing • 11/2006 – 06/2008

- Planejamento e realização do Circuito de Moda pelo Brasil (evento de lançamento de coleção a cada 6 meses), que iniciava em São Paulo e seguia sequentemente para cidades de Blumenau e Balneário Camboriú/SC, Maringá e Cianorte/ PR, Caxias do Sul/ RS, Vitória/ ES, Juiz de Fora e Belo Horizonte/ MG E Rio de Janeiro/RJ.
- Gerenciamento do budget do departamento de marketing e pagamentos do escritório regional e show room.
- Criação de novos tags, abrangendo uma gama maior de produtos, fortalecendo a marca para o consumidor final.
- Planejamento, acompanhamento e execução de convenções de vendas para a equipe.
- Análise de propostas de patrocínio e parcerias de clientes, associações comerciais e grupos.
- Elaboração de briefings com o conceito criado, para agência de design, gráfica, montadora de stand, cenógrafo, comunicação visual entre outras.

#### Principais resultados obtidos:

- Organizar e executar os eventos do Circuito de Moda pelo Brasil, estando em São Paulo e tudo em uma sequência além de ter sido o maior e melhor desafio da minha carreira, trouxe um aumento no fluxo de consumo e visitação dos clientes, chegando assim ao resultado de retorno de investimento (ROI) inesperado pela empresa.
- Antecipando e identificando que haveria um aumento no custo de impressão de tags, marcamos uma força tarefa com a gráfica e a agência de design e criamos um layout único com a mesma faca, escolhemos a mesma gramatura de papel, trocamos cores especiais e combinamos partidas de impressão em grupos. E mesmo com o aumento de itens no primeiro mês houve uma economia de 23% no valor gasto mensalmente.

#### **Auxiliar de marketing • 07/1995 – 10/2006**

- Gestão de registro de marcas e utilização do Manual de Identidade Visual.
- Coordenação de desfiles, peças produzidas por clientes, apresentações artísticas nos eventos de lançamento de coleção para os clientes e equipe de vendas.
- Contratação e coordenação de profissionais para os eventos, como recepcionistas, modelos, coreógrafos, técnicos de audiovisual, serviço de limpeza, serviço de buffet, montadores, carregadores entre outros.
- Controle do orçamento dos eventos.
- Contato direto com agências de publicidade e design, para desenvolvimento de campanhas de lançamento de produtos, tags, cartelas de cores, brindes, convites, books, *press kit*, comunicação visual para os eventos.
- Produção em conjunto com assessoria de imprensa de *press realese* e *press kit*, para divulgação da parceria e patrocínio com o estilista Alexandre Herchcovitch e as marcas Rosa Chá e Sais no São Paulo Fashion Week e nos eventos próprios.
- Acompanhamento na execução de eventos promocionais para clientes (feiras) e convenções de vendas.
- Elaboração de pesquisa de satisfação, atendimento, produto e mercado com representantes e clientes.
- Organização dos treinamentos técnicos para os representantes na matriz.
- Pesquisa e negociação de hotéis, passagens aéreas e traslados para a equipe de vendas.

#### Principais resultados obtidos:

- Com a criação do *press kit* contendo os tecidos utilizados pelo estilista e pelas marcas no desfile do São Paulo Fashion Week a empresa teve seu destaque no mundo fashion.
- Manter relações sólidas com a equipe de profissionais especialistas em eventos, treinando e engajando com a filosofia de empresa trouxe diminuição de contratações e trocas e estabeleceu um relacionamento de confiança aos clientes e visitantes.
- Mensurar as ações de marketing, o lançamento de produtos e o atendimento da equipe de vendas, através da pesquisa de satisfação, criou ações assertivas que geraram mais vendas e novas idéias para os futuros eventos.

#### **Formação Acadêmica**

Graduação Superior de Tecnologia em Marketing  
Universidade Nove de Julho - Concluído em 2009

#### **Idiomas**

Inglês - Nível Básico - Aulas particulares – em andamento  
Espanhol - Nível Básico - Aulas particulares - 2008

#### **Capacitações e Certificações**

Conhecimento do Pacote Office  
Cursos de Produção Gráfica, para entender os processos e realizar redução de custos - Pancrom em 2007 e Skygraf em 2010  
Curso Excelência em serviços e atendimento ao cliente Disney - Lederman 2006  
Corel draw, Page Maker - Impacta em 2005  
Visual Merchandising, Uninove em 2009  
Gestão de Marcas - Uninove em 2009  
Implantação do sistema ISO 9001 em 2015  
Analista de dados - Udacity em 2017  
Marketing digital – Udemy em 2018  
Women Will Crescendo com o Google em 2018  
Mentoria com expert em Vendas pelo Instagram Fernando Vaz (Instadovaz) em 2019