

**ANA PAULA MONTEIRO VALES**

[anapaula.vales@hotmail.com](mailto:anapaula.vales@hotmail.com)

(11) 9.7077-8540

<https://www.linkedin.com/in/ana-paula-monteiro-vales/>

SÃO PAULO – SP

CASADA

09/04/1978

---

**OBJETIVO: ÁREAS DE MARKETING / COMUNICAÇÃO**

---

## **RESUMO DE QUALIFICAÇÕES**

Profissional com experiência na área de Marketing e Comunicação em indústria orientada ao varejo desenvolvendo as seguintes expertises:

**MARKETING** – Planejamento de Marketing e Comunicação, Branding, feiras e eventos e ações de Trade Marketing. Planejamento e implementação de calendários promocionais. Treinamento e desenvolvimento de produtos, planejamento de ações de marketing alinhadas com a estratégia e metas de negócios.

**COMUNICAÇÃO** – Coordenação e supervisão de campanhas de comunicação e estratégia de mídia, controle de budget e lançamentos de produtos. Responsável pela gestão de projetos com agências de design, propaganda e PR (Public Relations).

**EVENTOS** – Planejamento, organização e coordenação de feiras e eventos corporativos e comerciais.

## **FORMAÇÃO ACADÊMICA**

Formação superior em Comunicação Social (Propaganda e Marketing) – UNIP (São Paulo/SP) – 2006.

## **ATIVIDADES PROFISSIONAIS**

### **OTTO BAUMGART IND E COM S/A / VEDACIT – 02/1997 a 06/2017**

Empresa nacional de grande porte no setor produtos de químicos para o varejo de construção civil.

#### **■ Gestão Marketing (05/2012 a 06/2017)**

- Reporte para Diretor técnico comercial e Gerente Executivo de Marketing;
- Elaboração de relatórios gerenciais para a diretoria;
- Planejamento financeiro da verba de Marketing, elaboração de budget e controle de orçado x real;
- Criação de Plano de comunicação, lançamento de marcas e de produtos, branding, estratégias 360º, mídias on/off-line, assessoria de imprensa e relações públicas;
- Assegurar o uso adequado da identidade visual, exposição do material de divulgação;
- Coordenação de treinamentos para representantes, equipe técnica e promotores de PDV.
- Definição de estratégias de marketing como suporte para Vendas e Trade Marketing em atuação em conjunto com a área comercial.

#### Principais realizações

- Lançamento de 4 produtos no ano de 2015, representando 10% de aumento no faturamento da companhia.
- Campanha de Incentivo para aumento de vendas junto a equipe comercial, atrelada à venda de 5 produtos para aumento das vendas da companhia com meta de crescimento de 20%.
- Reformulação da identidade visual da empresa, com aumento de percepção de empresa moderna.
- Gerenciamento e desenvolvimento dos canais de comunicação das redes sociais aumentando em mais de 100% o número de fãs e alcance orgânico.
- Gerenciamento do relacionamento com a imprensa (Public Relations), Media Training, participação de encontros informais com jornalistas, garantido a imagem da empresa de referência no setor.
- Coordenação do projeto de implementação de CRM. Mapeamento de processos (AS IS e To Be), recomendação da ferramenta e investimento.

#### **■ Analista Marketing (08/2010 a 04/2012)**

- Reporte para Diretor Técnico Comercial

- Acompanhamento do processo de produção gráfica de peças publicitárias;
- Organizar e planejar eventos como feiras e convenções, elaborando a programação conforme o objetivo e público-alvo em cada situação;
- Planejamento e supervisão da elaboração e execução de campanhas publicitárias, em conjunto com agência de publicidade, definindo os veículos de comunicação, bem como o "timing" adequado e o público-alvo, visando obter o retorno e/ou projeção desejada dos produtos ou imagem da empresa;
- Controle da verba destinada à publicidade, visando obter o melhor retorno possível, dentro das disponibilidades estabelecidas.

#### Principais realizações

- Organização das principais feiras do setor assegurando a imagem de referência no setor.
- Campanhas de comunicação para lançamento de produtos, visando o estímulo a conversão de vendas.
- Criação de ações de comunicação interna a fim de aumentar a integração dos colaboradores.
- Eventos de Trade Marketing e campanhas de lançamento para canais (50 principais clientes Brasil) com objetivo de introdução e aumento de mix de produtos.

#### ■ **Assistente de Marketing (09//2003 a 08/2010)**

- Reporte para Gerente Marketing
- Planejar o desenvolvimento de novos produtos de marketing, criar estratégias e planos de ação para atingir as metas traçadas.
- Fazer a interface com as agências de comunicação e fornecedores para a abertura, execução e aprovação de artes e projetos.
- Auxiliar na coordenação, organização e operacionalização de eventos e feiras, com a finalidade de prospectar oportunidades, otimizar resultados e interagir com os colegas da área e concorrentes.
- Criar e desenvolver amostras e brindes para lançamento e divulgação de produtos.
- Elaborar, desenvolver e executar o calendário promocional com a finalidade de incentivar e motivar a compra do produto, gerando lembrança e fidelização.
- Planejar e organizar a confraternização de fim de ano, a fim de integrar o grupo e mostrar a importância do colaborador para a empresa.
- Atualizar e controlar o cadastro de clientes e fornecedores no banco de dados de Marketing, para prováveis consultas, quando necessário e providenciar o envio de material de propaganda para clientes, filiais, representantes e empresas do grupo.
- Analisar e aprovar as provas de prelo e heliográficas, a fim de manter a padronização das cores no processo de impressão e a conformidade das informações das embalagens.
- Analisar propostas de patrocínios culturais e fazer as observações necessárias, a fim de prospectar oportunidades e auxiliar a gerencia na melhor tomada de decisão.

#### ■ **Atendimento ao Cliente (08/2001 a 08/2003)**

#### ■ **Assistente Administrativo (02/97 a 07/2001)**

#### ILHEM KALED ROUPAS – 08/1996 a 01/1997

Varejo de vestuário

#### ■ **Vendedora**

#### **ATIVIDADES DE APERFEIÇOAMENTO**

Workshop IBRAMERC - Driving Leads – Estratégias e Gerenciamento - outubro de 2012

Curso Trade Marketing “Vantagem Competitiva no Ponto de Vendas” – Senac – 18/04/2016 a 27/04/2016

Fórum ABRE (Associação Brasileira de Embalagens) - 2015

Curso Novas Práticas de Marketing – ESPM – 26/01/16 a 29/01/16

COMUNICAMP - Formação em Marketing Digital – São Paulo Digital School - agosto de 2018

Curso Excel Intermediário – Compuclass – setembro de 2018