

FERNANDA C. FERREIRA

Residente em São Bernardo do Campo, SP
(11) 97046-9751
ferreifc@gmail.com



OBJETIVO

GERENTE COMERCIAL/SUPERVISORA/COORDENADORA / VENDAS / DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

- Extensa experiência nas áreas de Vendas e Desenvolvimento de Negócios, Marketing em empresas produtoras de produtos voltados ao mercado da construção civil e decoração.
- Ampla atuação no varejo especializado e iniciativas de *Trade Marketing*.
- Vivência em *startup* de empresas no mercado brasileiro,
- Extensivo trabalho para empresas multinacionais, e facilidade em equilibrar as iniciativas corporativas com as exigências e mercado locais, desenvolvendo sinergias e resolvendo temas interculturais.
- Histórico voltado ao crescimento rentável e desenvolvimento organizacional. Sólidas habilidades de negociação.
- Atuação em desenvolvimento e execução de *Business Plans*, com visão estratégica em ambientes B2B, inclusive no mercado de produtos *Premium*.
- Habilidade no desenvolvimento, motivação e engajamento de equipes.
- MBA em Marketing pela ESPM.
- Fluente em Inglês, espanhol intermediário.

PRINCIPAIS REALIZAÇÕES

- Na VIAPOL, responsável pela construção e gerenciamento de equipe nacional representantes com foco no canal indústrias, construção de pipeline de projetos de R\$29milhões, focados em tintas protetivas e insumos asfálticos. Identificação de novas oportunidades, definição de diretrizes e acompanhamento dos resultados e execuções de bem como adaptação e treinamento de equipe.
- Na FOA Group uma das responsáveis na introdução de várias marcas em grandes distribuidores, atacados, redes de varejo nacionais e regionais nos segmentos alimentar e farma.
- Reestruturação de equipe de vendas e implementação de nova estrutura e política comercial na ONDULINE, entre colaboradores internos e externos, sendo responsável pelas regiões Sudeste e Centro-Oeste, obtendo um aumento médio de 10% no sell out nas principais lojas de Home centers e varejo especializado e aumento de 23% na base de clientes.
- Reestruturação da área de vendas da GIESSE, estabelecendo a força de vendas diretas e representantes autônomos, visando atender a uma gama de clientes bastante diversa e pulverizada no território brasileiro, no atendimento a serralheiros, Distribuidores/Atacadistas, consultores, arquitetos e construtores, aumentando em 22% o faturamento e a percepção na qualidade de serviço.
- Aumento de 28% no faturamento dos trituradores de resíduos alimentares INSINKERATOR, no canal de varejo especializado, enquanto representante na PERFORMA REPRESENTAÇÕES, através do aumento da base de clientes e melhoria na qualidade do atendimento ao cliente.
- Incremento de 195% no faturamento da GROHE Brasil, canal boutiques através da identificação e desenvolvimento de novos clientes potenciais e consolidação da carteira de clientes existentes, utilizando-me também das técnicas e ferramentas de *Trade Marketing*.
- Implementação do sistema de homologação para utilização da marca CORDURA® na INVISTA para clientes diretos e indiretos, aumentando a qualidade dos homologados e visibilidade da marca no PDVs.
- Potencialização de clientes INVISTA através da criação de programas de marketing e incentivo customizados junto aos clientes diretos e indiretos, obtendo uma maior pulverização nas vendas.

Introdução de novos itens ao portfólio local existente, através do desenvolvimento de novos produtos e identificação de oportunidades, obtendo assim um crescimento no faturamento de 40%.

- Coordenação e multiplicação dos programas e valores da empresa, assim como utilização de metodologias e ferramentas relacionadas para tomada de decisão e melhoria de performance, o que trouxe um alinhamento do comportamento e práticas da equipe.
- Incremento de 77% o faturamento em 18 meses na USG Interiors, através da especificação de sistemas e ampliação da carteira de clientes.
- Aumento no faturamento da CERAMICA ELIANE, canal engenharia SP em 12%, através da identificação das necessidades dos clientes, oferta de portfolio correto de produtos e captação de novos clientes.

HISTÓRICO PROFISSIONAL

VIAPOL LTDA Supervisora Nacional de Vendas, SP – Tintas protetivas e insumos asfálticos	2024 a 2025
FOA GESTÃO E REPRESENTAÇÕES LTDA Sócio - Gestão de equipe nacional e representação produtos na categoria farma e alimentar, SP.	2020 a 2024
TELHAS ONDULINE DO BRASIL Gerente regional de vendas, Sudeste e Centro Oeste – Telhas Ecológicas em fibra vegetal, SP.	2018 a 2019
GIESSE BRASIL Gerente comercial, Brasil – Acessórios para esquadrias de alumínio, SP.	2014 a 2016
GN/ PERFORMA REPRESENTAÇÕES Representante de produtos para construção civil, dentre eles trituradores de resíduos alimentares INSINKERATOR, SP	2011 a 2013
GROHE Gerente comercial, canal boutiques, Brasil.	2010 a 2011
INVISTA BRASIL Gerente de negócio/ coordenadora de marketing e comunicação, Performance Surfaces, Brasil.	2005 a 2010
GN REPRESENTAÇÕES Representante de produtos para construção civil, dentre eles louças e metais Sanitários junto a construtoras, SP.	2003 a 2005
USG INTERIORS INTERNATIONAL Representante de vendas, Brasil.	2001 a 2002
CERAMICAS ELIANE Supervisora de vendas/ Executiva de vendas/ promotora, SP.	1995 a 2000
HF PROJETOS E CONSULTORIA Desenhista projetista de projetos hidráulicos/ Desenhista copista.	1989 a 1995

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- MBA em Marketing – ESCOLA SUPERIOR DE PROPAGANDA E MARKETING – 2003.
- Bacharel em Arquitetura e Urbanismo – FACULDADE DE BELAS ARTES DE SÃO PAULO – 1989.

IDIOMAS E VIVÊNCIA INTERNACIONAL

- Inglês fluente. Espanhol intermediário.
- Participação em diversos cursos, treinamentos nos Estados Unidos.
- Participei de feiras nos EUA e Europa como expositor.