

Monique Fernandes Monreal

11 99883-6442
moniquefmonreal@gmail.com
LinkedIn: [monique-fernandes-monreal](#)
Santo André - SP

Objetivo

Administração de Vendas / Inteligência Comercial

Resumo Profissional

Profissional da área de administração de vendas e inteligência comercial, com 13 anos de experiência no setor de indústria química. Especialista em gestão de performance comercial e liderança estratégica. Expertise em desenvolvimento e monitoramento de indicadores comerciais, com foco em análise de resultados, tomada de decisão baseada em dados e planejamento estratégico. Elaboração e execução de campanhas comerciais, desenvolvimento de relatórios e apresentações gerenciais, definição de metas e implementação de planos de ação. Perfil analítico com forte atuação em gestão de não conformidades e melhoria contínua de processos comerciais administrativos.

Experiências

Maxi Rubber Indústria Química LTDA - Diadema/SP

(Empresa de grande porte do segmento de indústria química de produtos automotivos)

COORDENADORA DE INTELIGÊNCIA COMERCIAL

DEZ/2023 - OUT/2024

- Liderança estratégica do departamento de inteligência comercial e vendas diretas com report direto à diretoria.
- Responsável pela elaboração e execução do planejamento estratégico e orçamentário do departamento.
- Responsável pela criação dos processos e procedimentos do departamento.
- Responsável pela criação e condução de reuniões one-to-one e reuniões de resultados com as gerências regionais e diretoria para alinhamento estratégico, resultando em um melhor acompanhamento dos resultados e criação de planos de ação direcionados à causa raiz.
- Responsável pelo SQUAD de Inteligência Comercial, com reuniões de direcionamento onde construímos uma comunicação melhor entre os departamentos, tomando decisões estratégicas com base nas necessidades da empresa e dos clientes.
- Responsável pela elaboração de metas.
- Desenvolvimento e gestão da política comercial, incluindo mercado nacional e internacional.
- Implementação e monitoramento de indicadores estratégicos para análise de performance comercial, tornando as tomadas de decisões mais ágeis e eficazes.
- Desenvolvimento e gestão de campanhas comerciais com foco em resultados.
- Participação ativa no comitê de P&D, contribuindo para decisões estratégicas de produto, resultando em lançamentos de produtos mais direcionados à necessidade do mercado.
- Análise crítica de resultados e elaboração de planos de ação corretivos e preventivos.
- Participação estratégica no S&OP (Sales & Operations Planning)
- Acompanhamento de preços e margens com Departamento de Controladoria.
- Análise e acompanhamento de previsão de vendas, melhorando a assertividade em 15% e diminuindo a falta de produtos em estoque.

COORDENADORA DE ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS

MAR/2019 - NOV/2023

- Responsável pela gestão da equipe de administração de vendas com foco em eficiência operacional.
- Responsável pela gestão do ciclo de pedidos desde a entrada até o envio ao faturamento, garantindo cumprimento de prazos e política comercial.
- Colaboração com as áreas de Marketing, Financeiro, PCP e Logística para otimização de processos e resultados.
- Responsável pelo comitê de manutenção de produtos e participação ativa no comitê de P&D.
- Participação estratégica no S&OP (Sales & Operations Planning).
- Mapeamento de processos e gestão de riscos da administração de vendas.
- Estruturação, implementação e acompanhamento da política comercial.
- Gestão e elaboração de metas e indicadores de performance para mercados nacional e internacional e desenvolvimento de planos de ação.
- Desenvolvimento e implantação de procedimentos e políticas para administração de vendas com otimização do processo e redução do tempo de faturamento de pedidos.
- Participação no desenvolvimento de campanhas comerciais.
- Suporte aos Gerentes Regionais e Diretoria.

ANALISTA ADMINISTRATIVA DE VENDAS

SET/2012 - FEV/2019

- Desenvolvimento e gestão de relatórios estratégicos de performance comercial.
- Análise e gestão de contratos comerciais.
- Elaboração de análises mensais de resultados.
- Suporte estratégico à gerência comercial e coordenação.

ASSISTENTE ADMINISTRATIVA DE VENDAS

NOV/2011 - AGO/2012

ESTÁGIO EM ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS

JUN/2011 - OUT/2011

EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

2004 - 2010

Construí experiência em atendimento ao cliente e gestão administrativa através de atuações anteriores em empresas como **Arthur Lundgren Tecidos SA** (2008-2010), **Atento Brasil SA** (2006-2008) e **Casa Lions de Adolescentes de Santo André** (2004-2006), desenvolvendo habilidades fundamentais em comunicação e processos administrativos.

Formação

PÓS GRADUAÇÃO EM GESTÃO EMPRESARIAL

AGO/2016 - ABR/2018

Centro Universitário Senac

GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

FEV/2009 - DEZ/2012

Faculdade Anhanguera

Idiomas

INGLÊS: Intermediário em curso

Tecnologia

EXCEL | PROTHEUS TOTVS

Certificado

GESTÃO E LIDERANÇA DE EQUIPES

2019

FGV Educação Executiva