



Luciana Maria Vanzuita Nepomuceno

Comercial – Atacado e Varejo

Fone: 48 – 9 97688448

Rua: Fermino Vieira Cordeiro - 2460

LinkedIn: www.linkedin.com/in/lucianavanzuita

E-mail: luvanzuita@hotmail.com

Formação:

- MBA em Gestão do Atacado e Varejo (início 01/07/2022 – 03/05/2023); ✕ Curso Superior de Administração, (04/2018 a 6/2022) – Instituição: Anhanguera;
- Curso Superior de Letras (5º Período – 05/2000 – incompleto) – Instituição: UNIVALI;

Habilidades e Competências:

Gestão em vendas; estratégia de negócios; experiência em venda consultiva, participação em projetos; excelência em atendimento ao cliente; Canva; habilidade em negociação, conferência e logística, layout de vitrines e área de vendas; Pacote Office (básico para intermediário), atendimento pelo WhatsApp e Mídias digitais (Instagram, Facebook).

Cursos:

- Introdução à Gestão de Projetos; Estratégia de Negócios; Postura e Imagem Profissional; Comunicação Empresarial – Instituição: Fundação Bradesco.
 - Mesa Posta e Serviços para Profissionais e Anfitriões – Instituição: Cláudia Matarazzo.
 - Consultoria em Vendas; Gestão de Transportes; Sucesso nos relacionamentos Interpessoais – Instituição: ADAC.
 - Recepção – Instituição: UNIVALI e Ministério do Trabalho.
 - Enologia – Instituição: Prime Cursos – (curso teórico).
 - Arte e Estética, Cultura e Feng Shui - Anhanguera
 - Elaboração de espaços residenciais e Organização de Espaços de fluxos Anhanguera.
- Jornada da Monetização Instagram – com Peter Jordam – cursando

Experiências Profissionais:

- Grupo LMX (Maxxis do Brasil) : início 02/05/2023 - emprego atual.

Cargo: Vendedora Interna.

Funções: Vendas internas de pneus das Marcas Maxxis, Minerva, Superia, Hankook, Yeada, Kapsen.

Principal meio de contato com os clientes é através do Instagram. Templates para status do WhatsApp, para posts no Instagram.

Contratação de vendedores e treinamento dos mesmos.

- Empresa Elo Solar Energia renovável - 01/2023 a 05/2023

Cargo: Analista Comercial.

Funções: Receber os leads pelo WhatsApp, identificar região de cada cliente, analisar perfil e direcionar para os vendedores externos.

Elaboração de relatórios de acompanhamento de prospects, análise de tendências e setores de campo.

Análise de estatísticas junto ao Marketing para desenvolvimento de campanhas.

- Copa Varejo Ltda. – (1.Copa&Cia – loja Porto Belo) início – 09/09/2021 – (13/09/2022)
(e 20/09/2018 até 13/12/2019) porém como 2.Copa Industrial Ltda.)

Cargo: 1 Gestora de Vendas/ 2 Vendedora Interna

Funções: Atendimento ao cliente, vendas de produtos para mesa posta e de decoração, layout de vitrines, layout da área de vendas, recebimento de mercadoria, venda consultiva também pelo WhatsApp e Instagram, caixa, organização de estoque.

- Frumar Frutos do Mar Ltda. – (19/12/2019 – 07/07/2020) – fui desligada da empresa devido a Pandemia.

Cargo: Vendedora Interna

Função: Venda de salmão fresco, frutos do mar e produtos afim, para restaurantes da região. As vendas eram feitas 90% pelo WhatsApp.

- Braspress Transportes Urgentes Ltda. - (11/04/2013 - 21/05/2014)

Cargo: Assistente Comercial de Vendas

Funções: Análise estratégica de clientes, apoio ao vendedor externo, venda de frete fracionado, cotação de frete, pós vendas, acompanhamento de entrega, apoio aos motoristas, relatórios diários de pós vendas, de fluxo de novos clientes, atendimento a carteira de clientes e reativação de clientes antigos.

- Aldri Distribuidora de Gêneros Alimentícios Ltda.- Drial Distribuidora Ltda. - (21/12/2006 – 02/01/2012)

Cargos: Auxiliar de Expedição; Acerto de Contas; Financeiro; Assistente Administrativo de Vendas; Vendedora Interna; Coordenadora de Vendas Interna; Abertura do E-commerce na Drial.

Funções: Verificação dos romaneios, lançamento no sistema, lacrar caminhões; Conferência dos malotes dos motoristas (cheques, dinheiro e boletos); análise de crédito, cadastro de clientes e de vendedores, apoio aos vendedores externos, apoio aos motoristas; Venda por telefone para os clientes de Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná (regiões pré estabelecidas), manter ativa carteira de clientes, pós vendas, abertura de novos clientes; Análise semanal de vendas, Coordenação da equipe de vendas interna; Abertura do e-commerce na Drial Distribuidora, vendas internas e coordenação da equipe.