



Valéria Mendes Zacharias

📍 Itajaí – SC | 📞 (47) 99704-6554 | ✉️ valeriamz1993@gmail.com
32 anos

Resumo Profissional

Profissional de vendas (14anos) com perfil de alta performance, foco em resultados e sólida experiência no relacionamento com clientes. Especialista em prospecção ativa, negociação e fechamento de vendas, atuando com técnicas consultivas e estratégias que geram aumento de conversão e fidelização.

Possuo excelente comunicação, inteligência emocional e domínio de ferramentas de CRM, garantindo organização e acompanhamento eficiente de cada etapa do funil de vendas.

Motivada por desafios, sou orientada a metas e apaixonada por entregar resultados acima das expectativas, sempre com foco na experiência e satisfação do cliente.

Comprometida com o aprendizado contínuo e o desenvolvimento de soluções inovadoras para impulsionar o crescimento da empresa.

Experiência Profissional

Promenac Motos | Penha – SC

📅 Vendedora de Motos | Jul/2024 – Jul/2025

Atendimento ao cliente e suporte na venda de motocicletas e consórcios nacionais Honda.

Responsável por **processos administrativos**: emissão de notas fiscais, controle de documentação, interface com despachantes e regularização de placas.

Utilização de **CRM** e ferramentas de gestão para acompanhamento de vendas e contratos.

Apoio na **conciliação de pagamentos** e relatórios de faturamento.

📅 **Assistente Comercial** | Jun/2018 – Nov/2023

Responsável por **controle de contratos, emissão de notas e documentos de venda**.

Atendimento consultivo ao cliente e suporte administrativo para o setor de faturamento.

Acompanhamento de pedidos, **lançamento de informações no sistema e conferência de dados.**

Apoio ao setor financeiro com **cobrança, recebimentos e fechamento de caixa.**

Yukaline | Penha – SC

 **Coordenadora de Loja | Nov/2023 – Mai/2024**

Coordenação da rotina administrativa e operacional da loja.

Gestão de estoque, relatórios de vendas e controle de caixa.

Apoio no faturamento e conciliação de dados financeiros.

Liderança de equipe e acompanhamento de metas e resultados.

Formação Acadêmica

Gestão Comercial – UNOPAR-ANDAMENTO

Cursos extras

Técnicas Avançadas de Vendas

Comunicação e Oratória

Inteligência Emocional e PNL (Programação Neurolinguística)

CRM e Ferramentas Digitais de Vendas

Negociação e Fechamento de Vendas

Atendimento ao Cliente e Experiência do Consumidor

Habilidades e Competências

Comunicação e Persuasão

Negociação e Fechamento

Inteligência Emocional

Foco em Resultados e Metas

Organização e Gestão de Pipeline

Atendimento e Experiência do Cliente

Adaptabilidade e Aprendizado Contínuo

Diferenciais

Domínio de técnicas de **SPIN Selling, funil de vendas e gatilhos mentais**

Experiência com **CRM**

Curso de **Inteligência Emocional e PNL aplicada a vendas**

Capacidade de **gerar resultados consistentes** e superar metas

Foco em **atendimento consultivo e fidelização de clientes**
Perfil **autogerenciável**, com alta produtividade e comprometimento