

RESUMO DO PERFIL

20 anos de experiência na área comercial, liderança de equipes multidisciplinares, planejamento, definição de estratégias e gestão de projetos.

Perfil voltado para reestruturação de negócios através de pessoas e processos. Foco no resultado e decisões baseadas em números e resultados.

QUALIFICAÇÕES

Inglês intermediário

Graduada em administração de marketing, pós em finanças e especialização em coaching, conhecimentos na área de gestão de projetos.

CANAIS DE CONTATO

Celular: 51 98129 2056

mail: silvarm2015@hotmail.com

www.linkedin.com/in/rosilaine-silva-a1b41020

Cidade: Porto Alegre / RS

ÁREAS DE ATUAÇÃO

Gestão de equipes de vendas

Desenvolvimento, planejamento e gestão estratégica

Treinamento e desenvolvimento de pessoas

Mediação de conflitos e gestão da mudança

Relacionamento com cliente e pós vendas

Gestão de projetos

Análise de indicadores e reestruturação de processos

ROSILAINE MORAES DA SILVA

GERENTE DE VENDAS

EXPERIÊNCIA

GERENTE DE VENDAS

Iron Mountain do Brasil, 2018-Até o momento

- Gestão estratégica de negócios e prospecção no RS.
- Diagnóstico, definição e gestão de projetos para gestão documental (BPM).
- Gestão de KPIs e apresentação de resultados à matriz.
- Principais resultados: Condução de 30 projetos de gestão documental durante o ano de 2018.

EXECUTIVA DE VENDAS

Kenta Informática, 2017-2018

- Relacionamento com carteira de clientes, segmento público.
- Participação em licitações e retenção de clientes B2B.
- 80% tempo viagem, atendimento 11 estados (Nordeste, MG e ES).
- Principais resultados: Incremento de mais de 1 milhão em receitas no ano de 2017.

SUPERVISORA DE VENDAS

Philip Morris, 2016-2017

- Gestão equipe de Televendas (15 pessoas) + Equipe de Suporte (10 Pessoas).
- Coaching, feedback, acompanhamento de KPIs e apresentação de resultados.
- Definição de estratégias de vendas e reformulação de processos para área de suporte a vendas.
- Principais resultados: Implantação de novas ferramentas no Call center - Metas atingidas acima de 130% com redução do tempo de atendimento no pós vendas em 50%.

GERENTE DE VENDAS

Dell Computadores, 2007-2015

- Gestão de equipe de vendas e suporte ao cliente (50 pessoas)
- Recrutamento e Seleção, avaliação de desempenho, coaching e feedback.
- Definição estratégica de negócios e acompanhamento de KPIs.
- Principais Resultados: Metas superadas em praticamente todos os quarters, prêmio ouro de novos projetos.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

ESPM RS

Bacharel em Administração de Mkt (2007) e Pós Graduação Finanças (2012)

- TCC - Voltado para comportamento de compra do consumidor organizacional - Nota: 9,5
- Pós-graduada em Finanças empresariais com conceito E (Excelente em todas as cadeiras)

FORMAÇÕES MAIS RECENTES

Professional Life Coaching & MBA Gestão de Projetos | Personal English - Inglês Intermediário

- Professional Life Coaching - IBC - Instituto Brasileiro de Coaching 2016. Conceito: A nota máxima
- MBA em Gestão de Projetos em andamento (Previsão de término final 2019) - FGV Fundação Getúlio Vargas
- Aulas particulares de Inglês, semanal - Nível: Intermediário.