

Roberta Dias de Carvalho

Av. Itaboraí, 161 Apto 36 – Bosque da Saúde, CEP: 04135-000, São Paulo, SP

Divorciada – 56 anos

Tel.: (11) 99450 8244 - e-mail: r.carvalho1308@gmail.com

Objetivo: **Vendas**

✓ **Formação Acadêmica**

- **Escola Superior de Propaganda e Marketing – ESPM Business School**

MBA Executivo com especialização em Marketing (600 horas)

Conclusão: Dezembro/2005

- **Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC/SP)**

Bacharel em Ciências Econômicas

Conclusão: Dezembro/1993

✓ **Síntese de Qualificações**

Sou uma profissional com capacidade de tomar iniciativa diante de problemas e/ou novas oportunidades; Capacidade de avaliar e reconhecer as potencialidades alheias e influenciar no sentido do alcance dos objetivos; Senso Ético; Responsabilidade; Foco nas necessidades dos Clientes; Pensamento Estratégico; Raciocínio Lógico. Entre minhas experiências, destaco:

- Experiência em Coordenação/Gerenciamento de Equipes (Vendas, Marketing e Exportação), incluindo contratação, estabelecimento de metas e reuniões de *feedback* com foco nos resultados e desenvolvimento desses profissionais.
- Desenvolvimento de análise competitiva de mercado.
- Atendimento de clientes B2B (*Key Accounts*).
- Pesquisas de preços, análise de rentabilidade e posicionamento.
- Comparativos qualidade/preços com os concorrentes; ações de *sell-in / sell-out*; desenvolvimento de novos produtos a partir das necessidades verificadas em pesquisas; campanhas promocionais.
- Avaliação e gerenciamento dos pontos de vendas, assim como da rede de distribuição, incluindo definição do perfil desejado para os produtos.
- Desenvolvimento do conceito de comunicação, incluindo *website* regional (português e espanhol) e confecção/edição de uma revista quadrimestral para a região (português e espanhol) para o público alvo do setor. Responsável pela mudança da identidade visual de uma das marcas do grupo para garantir maior identidade com o segmento.

✓ **Formação Profissional**

(Nov./2022 – Set./2024)

IQC Comercial Química Ltda

Distribuidora de matérias-primas para a indústria química, sendo o principal mercado os fabricantes de tintas.

Coordenadora Comercial

Responsável por uma equipe de 3 executivos de vendas, 2 analistas e 1 assistente comercial; pela estratégia de prospecção e manutenção de clientes juntos à equipe de vendas; formação e posicionamento dos

preços de venda; planejamento estratégico; ações comerciais; controle de estoque; controle das margens de lucro; planejamento de compras e importações junto ao gestor de compras; atenção às contas estratégicas da empresa.

(Fev./2017 – Nov./2022)

Formag´ s Gráfica e Editora Ltda

Indústria gráfica brasileira.

Executiva de Contas

Prospecção de clientes e representação comercial no território brasileiro, com foco nas indústrias de tintas, incluindo projetos específicos para atendimento das necessidades dos clientes.

(Agosto 2013 – Janeiro 2017)

Intercolor S/A

Indústria colombiana, fabricantes de catálogos e leques de cores.

Pesquisa de Mercado, prospecção de clientes e **representação comercial** no território brasileiro.

(Fevereiro 2013 – Agosto 2013)

Consultoria de Marketing autônoma.

(Janeiro 2012 – Janeiro 2013)

DuPont Performance Coatings

Indústria Química multinacional de capital norte americano, produtora de Tintas Automotivas e Industriais

Planejamento Estratégico e Comunicação

(Junho 2011 – Dezembro 2011)

Stardur - Tintas Especiais Ltda

Indústria Química brasileira, produtora de Tintas Automotivas e Industriais

Gerente de Marketing

(Janeiro 1997 – Maio 2011)

BASF S/A – Divisão de Tintas e Vernizes

Indústria Química multinacional de capital alemão

Coord. Marketing Regional (Ago/09 – Maio/11)

Coord. Marketing/Exportação (Ab/07 – Jul/09)

Coord. Marketing (Jan/06 – Mar/07)

Trader Sr (Junho/2005 – Dez/2005)

Trader (Maio/2001 – Maio/2005)

Trader Jr (Set/99 – Abril/2001)

Analista Comércio Exterior Sr (Dez/98 – Ago/99)

Analista Comércio Exterior (Jan/97 – Nov/98)

(Maio 1987 – Nov. 1996)

Eucatex S/A Indústria e Comércio

Empresa Nacional produtora de derivados de madeira e tintas

Analista Comércio Exterior Pleno

Analista de Exportação Jr, Pleno e Sr

(Set. 1984 – Set. 1986)

Companhia Brasileira de Distribuição
Empresa Nacional do setor varejista
Repcionista e Vendedora

✓ **Idiomas**

- Espanhol Fluente
- Inglês Intermediário

✓ **Informática**

- Windows/Excel/Word/Access/Power Point/Lotus Notes/Internet/SAP (modulo SD)

✓ **Experiência Internacional**

- Estados Unidos, Cuba, Chile, Colômbia, Paraguai, Uruguai, Venezuela, Argentina, Alemanha, França, México, Bélgica, Holanda, República Tcheca e Croácia.

✓ **Cursos Complementares**

- Desenvolvimento em Marketing (Módulos Básico, Plano Estratégico e Operacional) – ESPM – 72h.
- Plano de Marketing – BASF S/A – 16h.
- Vendedor Como Consultor de Negócios – BASF S/A – 16h.
- Desenvolvimento do Papel Profissional – BASF S/A – 16h.
- Custos Avançados – BASF S/A – 8h.
- Matemática Financeira – USP – 16h.
- Seminário de Comércio Exterior – SSJ-Santille, Schlochauer e Juca Ltda.
- Importância da Logística no Comércio Exterior – Aduaneiras.
- INCOTERMS – Aduaneiras.
- Seminário de Exportação e Importação sobre Carta de Crédito – PROFICAM Consultoria.
- Treinamento Básico para Supervisores – Aguinaldo Neri & Associados.