
Monique Barbosa Nilo

Brasileira | Divorciada | 40 anos | End. Rua Hércules, 110 - Parque das Árvores - Parnamirim/RN
Fones: (81) 98246 3238 | E-mail: mnilo20@hotmail.com

RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

Quase vinte anos de experiência profissional na área Comercial sendo 14 deles em cargos de gestão, atuando como responsável por diversos canais de vendas e prospecção de novos negócios.

FORMAÇÃO/ CURSOS

→ **2015/2017 - AMCHAM**

Cursos: Gestão de conflitos e inteligência emocional, Liderança em ação, Fundamentos da Gestão de Pessoas, os 7 pilares do sucesso em vendas.

→ **2015 - Cozex**

Curso: Líder Coach & Gestão para resultados

→ **2013 - CEDEPE**

Curso: Mini MBA em Gestão Financeira e de Pessoas

→ **2013 - FCAP**

Curso: MBA em Marketing (interrompido)

→ **2011 - Faculdade ESUDA**

Curso: Complementar em gestão de RH

→ **2010.1 - Faculdade dos Guararapes**

Curso: MBA em Gestão Estratégica de Pessoas

→ **2003.1 - UNICAP**

Curso: Graduação em Psicologia

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

→ **03/2021 até o momento - BC Life Cosméticos - Gerente Comercial- Distribuidora de cosméticos em todo o Rio Grande do Norte e parte do Ceará, Paraíba e Pernambuco. Gestão da área comercial da distribuidora, cuidando do time de vendas externas e da loja franqueada Água de Cheiro.**

→ **02/2018 - 02/2021 - Ramos e Silva Correspondente Bancário - Gerente Comercial Regional -** Empresa de grande porte atuante como correspondente exclusivo do banco Santander no Brasil.

Atividades desenvolvidas: Responsável por 9 equipes atuantes na PB/PE/RN, composta por 9 supervisores e 102 consultores de negócios. Gestão estratégica da força de vendas externas, cuja tarefa é comercializar conta integrada PJ (Conta + Adquirência) como Correspondente do banco Santander. Acompanhamento de indicadores, elaboração de planilhas e rotas, visitas aos gerentes gerais e Superintendentes do banco e acompanhamento das equipes in loco.

→ **02/2015 à 10/2017 - Grupo Vila - Empresa de médio porte de vendas de serviços.**

Função: Coordenadora Comercial

Atividades desenvolvidas: Administrar todas as equipes envolvidas no processo de vendas de produtos do Morada da Paz Pernambuco. Responsável diretamente pela equipe de vendas externas, subdividida em consultores externos e representantes comerciais. Elaboração do Budget da empresa, acompanhamento do funil de vendas, abertura de convênios e negociação de ações de vendas.

→ 03/2014 à 11/2014- Oi Telemar - Empresa no ramo de telecomunicações de grande porte.

Função: Supervisora de vendas empresariais

Atividades desenvolvidas: Responsável por uma das 5 equipes de vendas de serviços para empresas. Elaboração e acompanhamento de rotas, matinais, puxadas de vendas, acompanhamento do Pipeline. Desligamento se deu após a empresa optar por não ter mais força de vendas própria devido à crise interna.

→ 07/2011 à 10/2013 -NET Serviços de Telecomunicação S/A - Empresa Multinacional do ramo de Telecomunicações

Função: Coordenadora D2D

Atividades desenvolvidas: Coordenação da força de vendas própria da NET, composta em seu start up por aproximadamente 50 consultores de vendas. Elaboração de rotas, negociação de pontos de vendas para ações comerciais, acompanhamento da equipe na rota, apresentação de resultados mensais. Posteriormente, assumi o canal de Agentes Autorizados, com a responsabilidade de prospectar novas empresas e dar suporte e treinamento às equipes terceiras.

→ 12/2007 à 07/2011 - CAM Empreendimentos e Participações LTDA- Empresa prestadora de serviços para o Unibanco e HSBC no Nordeste

Função: Coordenadora Comercial

Atividades desenvolvidas: Coordenação da equipe de vendas de produtos consignados no Nordeste, composta por 65 promotores de vendas e 4 supervisores comerciais, que estavam lotados em todas as agências do Unibanco e em 4 agências do HSBC. Visita às agências atendendo às demandas geradas pelos gerentes gerais, diretoria e superintendência. Recrutamento, seleção e treinamento de novos promotores. Responsável pela filial da empresa em Recife, intermediando os processos administrativos e de departamento pessoal, atuando como preposto nas homologações e processos trabalhistas.

→ 09/2007 à 12/2007 - UNILEVER - Indústria Multinacional

Função: Coordenadora de ações promocionais

Atividades desenvolvidas: Implantação das ações de merchandising da Unilever junto às agências, fazendo a seleção das demonstradoras, fornecendo treinamento, acompanhando o desenvolvimento das mesmas nos PDV'S e fazendo o fechamento para posterior prestação de contas à empresa. Análise de Market Share através de pesquisas Nielsen.

→ 11/1999 à 06/2006 - UNIBANCO - Instituição Financeira de Grande porte

Função: Gerente de Contas PF e PJ

Atividades desenvolvidas: Gerente de contas PF e PJ, responsável por prospecção de novos clientes e manutenção da carteira existente. Venda de empréstimos, cartões de crédito, capitalização, seguros (todos), Previdência Privada, consórcio, investimentos e outras atividades.

CURSOS

→ Inglês - Cultura Inglesa - Nível intermediário

→ Informática: Pacote Office avançado

REFERÊNCIAS PROFISSIONAIS

Homero Silveira - Superintendente NO/NE Ramos e Silva - (81) 9 9994 4162

Magno Gonçalves - Diretor - CAM Empreendimentos (21) 9 9361 7779

Vivianne Guimarães - Gerente Geral Select Santander (81) 9 9806 3446