

María Paula Suárez López

Colombiana, solteira
Endereço: Rua Constelação, 50
Arraial d'Ajuda - Bahia
Cel: +55 73 9 99 87 36 87
e-mail: mariaslopez@gmail.com

Antecedentes Académicos:

- Graduação: UCES (Argentina), Relações Públicas, 2011.

Principais Qualificações:

- 15 anos de experiência desenvolvida na área de vendas/comercial em empresas multinacionais.
- Criação, implementação e desenvolvimento de áreas comerciais: prospecção e captação de recursos e patrocínios na Argentina e no Brasil.
- Venda consultiva B2B. Campanhas de captação comercial e patrocínio, tanto nacionais quanto internacionais, desde o ponto "zero": estratégia de abordagem, criação de oportunidades de negócio, lançamento, venda, fechamento de contrato, e atingimento das metas propostas.
- Desenvolvimento e captação de novos negócios em vendas complexas tendo como objetivo Cross-selling

Experiência Profissional:

NBP Engenharia Energia Solar (Novembro/20 – Atualidade)

Posição: Comercial

Responsabilidades Principais:

- Prospecção e venda de usinas solares fotovoltaicas de mini e micro geração tanto residencial como para Hotéis e Comércios
- Negociação do contrato, acompanhamento ao cliente nas linhas de financiamento e homologação da usina juntos com a Coelba. Acompanhamento administrativo.
- Visita a clientes em Arraial d'Ajuda, Trancoso, Caraíva e Porto Seguro

Business Development – America / BridgeMaker / Association Management (Outubro/13 – Atualidade)

Posição: Independente

Responsabilidades Principais:

- Ativação de Mercados: estratégia de penetração, lançamento de produtos, aceleração comercial e desenvolvimento de negócios.
- Diagnóstico de situação Comercial de Entidades: Planejamento estratégico tanto comercial quanto de posicionamento.
- Captação de recursos sendo isto sempre uma meta definida com o Cliente conforme seu perfil, diagnóstico e posição no mercado.
- Criação, comercialização e gerenciamento de produtos de entidades para patrocinadores.
- Criação de oportunidades de novos negócios para as Associações.
- Clientes já atendidos: ABEDH, SBH, SBOT, FEBRASGO, SBGG, FLANC, SACIS, Instituto SmatCity Americas, Wahhu, entre outros.

Chamber of Commerce Brazil – Puerto Rico – (Julho/18 – Atualidade)

Posição: Chief Commercial Officer – LATAM

Responsabilidades Principais:

- Aceleração de mercado: busca dos principais players do mercado / estado Porto Riquenho para Joint Ventures com a indústria Brasileira e "close deals" entre as partes.
- Negociações e mediação entre o Governo de Porto Rico e empresas Brasileiras interessadas no mercado Americano e do Caribe
- Assessoria comercial e administrativa para as empresas: como abrir uma empresa em Porto Rico, vantagens fiscais, regras americanas, documentações, etc

CongressColombia – (Janeiro/18 – Outubro/18) – CRN member for Colombian market. Simultaneous Interpretation and Av company.

Posição: Gerente Geral/ Diretora Comercial

Responsabilidades Principais:

- Desenvolvimento das áreas, sendo principal responsável pela comercial
- Definição de metas da empresa, das áreas e individuais
- Prospecção de novos negócios / clientes.
- Estratégia comercial a partir de um diagnóstico realizado no inicio da labor
- Captar clientes "InHouse"
- Visita periódica aos clientes buscando aumentar o "gross margin" nas negociações.
- Desenvolvimento de parcerias para posicionamento e melhoria da percepção da marca
- Sugestão e controle de orçamento anual da empresa
- Desenvolvimento, lançamento e posicionamento de novos produtos / unidades de negócios vinculados a tecnologias atuais futuras.
- Gerenciamento dos escritórios e da equipe (4 sedes, 15 funcionários)
O contrato foi feito por um ano, porém sua finalização também poderia ser uma vez concluídos os objetivos que foram atingidos 8 meses após o início.

CCM Group – (Abril/14 – Dezembro/17) – Professional Medical Congress Organizers in Brazil.

Posição: Gerente de Prospecção / Novos Negócios Brasil e Americas

Responsabilidades Principais:

- Criação e desenvolvimento da área
- Responsável pela prospecção de novos negócios da empresa e renovação de Clientes. Inicialmente no Brasil e posteriormente na Região
- Geração de negócios por mais de R\$80.000.000,00 por ano
- Pesquisa, prospecção, criação, articulação e lançamento de campanhas para captar eventos tanto para o Brasil quanto para outros países da região.
- Relacionamento com médicos líderes de opinião e presidentes de Sociedades e Associações Médicas do Brasil e América Latina.
- Assessoria na estratégia e rumo do negócio para os clientes.
- Visita periódica aos clientes, a fim de manter um bom relacionamento com eles e fazer um controle de qualidade do serviço e do relacionamento do cliente com a equipe responsável pelo projeto. As visitas incluiram o Brasil e América Latina.
- Sugestão e controle de orçamento de vendas anual.
- Gerenciamento do escritório LATAM: 4 pessoas (1 vendedora, 1 administrativo, 1 gerente de projeto e 1 auxiliar)

JZ Brasil (atualmente a empresa faz parte da MCI Group) – (Março/13 – Setembro/13) – Professional Medical Congress Organizers in Brazil.

Posição: Coordenadora Comercial

Responsabilidades Principais:

- Gerenciamento das atividades de vendas de patrocínios e comercialização de estandes em congressos médicos para a indústria farmacêutica.
- Elaboração de pacotes de patrocínio a través da compreensão e conhecimento das necessidades do patrocinador para atingir os objetivos do evento de forma rentável, proporcionando-lhe oportunidades para mostrar seus produtos.
- Gestão de relacionamento – construção de relações mutuamente benéficas entre os patrocinadores e o Congresso. O processo começava com a elaboração de diretrizes para o expositor referente às oportunidades de patrocínio, associando sua marca ao evento, garantindo a visibilidade e destaque do cliente, assim como a alocação de espaços. Foi um trabalho proativo com os patrocinadores e expositores, que oferecia aconselhamento sobre estas ações, assim quanto sobre o layout e impressão de material promocional.
- Gerenciamento da equipe comercial: 4 pessoas (3 em São Paulo e 1 no Rio de Janeiro).

MCI Group – (Março/12 – Setembro/12) – Professional Congress Organizers in Brazil.

Posição: Association Relations & Sponsorship Management Exhibition

Responsabilidades Principais:

- Implantação e desenvolvimento do cargo de Captação de Patrocínio
- Realização das mesmas funções que na MCI Argentina
- Fortalecimento da relação entre o mercado associativo e o corporativo através de cross-selling.

MCI Group – (Setembro/10 – Fevereiro/12) – Professional Congress Organizers in Argentina.

Posição: Sponsorship & Exhibition

Responsabilidades Principais:

- Criação e desenvolvimento da área de Sponsorship & Exhibition
- Venda consultiva B2B.
- Prospecção de alto nível: Desenvolvimento de relação comercial com Patrocinadores de diferentes indústrias, especialmente com Laboratórios Farmacêuticos. Negociação direta com suas casas matriz.
- Desenho de propostas, estratégias e abordagens comerciais para captação de patrocínio de Congressos. Customização dos eventos de acordo com as necessidades dos envolvidos garantindo a satisfação completa do cliente.
- Pesquisa de mercado detectando potenciais negócios comercialmente rentáveis para a empresa.
- Liderança de equipes de trabalho internamente e durante os eventos.
- Trabalho em equipe com colegas dos escritórios da MCI Group ao redor do mundo, maximizando esforços a fim de obter os melhores resultados tanto para o Cliente quanto para a empresa.
- Desempenho através de todas as responsabilidades de vendas: investigação, revisão e orientação do mercado segundo o Congresso a ser desenvolvido; elaboração de propostas e lançamentos. Construção de relações proativas com Patrocinadores. Seleção de oportunidades de exposição e representação do Congresso em exibições correlatas para sua promoção.
- Operacionalização do evento; direção técnica da exibição comercial.
- Gestão da área de Health & Safety Argentina.

ANEKO – (Setembro/07 – Setembro/09) – Engineering and Consulting for food industry projects in Argentina.

Posição: Vendas América Latina

Responsabilidades Principais:

- Desenvolvimento de mercado na América Latina.
- Desenvolvimento de competências de vendas: Pesquisa de mercados de outros países, gerando novas oportunidades de negócios; Fidelização e reestabelecimento de Clientes através de relacionamento direto.
- Custo de projetos e materiais para geração de preço de venda, propostas, e follow-up das mesmas. Geração e organização de roteiros de viagens para visita de clientes existentes e potenciais tanto na Argentina quanto em outros países; Visita aos mesmos.
- Relação e coordenação de trâmites comerciais e comércio exterior, com as empresas europeias representadas pela companhia para o mercado latino; Pesquisa de potenciais fornecedores segundo as necessidades dos clientes.
- Apresentação de ofertas comerciais segundo editais de licitação.
- Eleição e desenvolvimento de eventos dos quais a empresa participava (férias, congressos, eventos de relacionamento, viagens técnicas de relacionamento, etc.).
- Desenho e coordenação do merchandising, folhetaria e ferramentas de comunicação institucional.

Línguas:

- Português, fluente
- Inglês, fluente
- Espanhol, nativo

Cursos:

- Liderança, a melhor estratégia para atração e retenção de talentos – Brasil Vagas Executivas, São Paulo, SP, Brasil – 2013.
- PCO Americas Academy 2012: Trends, Meeting Design, Cross Culture Insights, Profit Maximisation, PCO Business Models – MCI Institute Genebra, Buenos Aires CABA, Argentina – 2012
- PCO Academy: Budgeting & Benchmarking – PCO Yesterday, Today and TomorrowMCI – Institute Genebra, Buenos Aires CABA, Argentina –2011
- To Sponsor or not to Sponsor; Webinar – Congress & Conventions da Novartis HQ –2010
- Investidores na bolsa – Bolsa de Comércio de Buenos Aires (BCBA), Buenos Aires CABA, Argentina. – 2007.
- Administração de fundos – HOPE FUNDS, Buenos Aires CABA, Argentina. –2006