

Maria Angélica Garrido Navarro

Chilena (no Brasil desde 1977), 61 anos | Penha – São Paulo.
11 95217-2656 | angelicagnavarro@hotmail.com

Resumo Profissional

Experiência de 15 anos na área de vendas, no segmento automotivo foram 5 anos em grandes empresas, onde desenvolvi várias habilidades como comunicação interpessoal, negociação de vendas, conhecimento técnico das linhas automotivas (leves e pesadas), além disso, acompanhava o histórico financeiro do cliente junto a área de contas a receber.

Formação Acadêmica

- ✓ Técnico de Secretariado – ETEC Aprígio Gonzaga
- ✓ Graduação Direito – 4º semestre (trancado) - Uninove

Idiomas e cursos

- ✓ Português Fluente
- ✓ Espanhol Nativo
- ✓ Office

Experiência Profissional

LINCE COM. E SERV. DE SEGURANÇA ELETRÔNICA LTDA

Auxiliar Administrativo – 10/2008 a 06/2018

- Relacionamento comercial e administrativo com os clientes, fornecedores e colaboradores;
- Emissão de boletos e NF mensalmente, referente aos serviços prestados;
- Realizava pagamento de salários e benefícios;
- Negociação de valor e prazo com fornecedores;
- Acompanhamento do histórico financeiro dos clientes;
- Mediação de reclamação de clientes;

UNIVERSAL AUTOMOTIVE SYSTEMS S/A

Auxiliar de Vendas – 09/2005 a 06/2008

- Responsável por atividades relacionadas a venda de peças e acessórios da linha leve e pesada;
- Negociação de prazo e condições de pagamento;
- Seguir e atingir as metas de vendas do departamento mensalmente, trimestralmente e anualmente;
- Atender ativamente os clientes;
- Gerenciamento de devolução de mercadoria;
- Reativação de carteira inativa;
- Prospecção de novos clientes;
- Acompanhamento e conferência da separação dos itens do pedido;
- Cobrança e negociação de inadimplência;
- Participação de eventos como feiras do segmento automotivo com objetivo de apresentar a empresa, e prospectar novos contatos.

CENTAURO IND. E COM. LTDA

Auxiliar de Vendas – 03/2003 a 08/2005

- Atuava como vendedora interna;
- Vendas de latarias da linha leve e pesada;
- Digitação dos pedidos no sistema;
- Captação de novos clientes;
- Acompanhamento da adimplência dos clientes;
- Reativação de clientes inadimplentes e inativos;
- Prospecção de clientes do Mercosul;
- Responsável pela carteira dos clientes do Mercosul;
- Participação de eventos como feiras do segmento automotivo com objetivo de apresentar a empresa, e prospectar novos contatos do Mercosul, fazia uso do espanhol na comunicação.

ZITO PEREIRA IND. E COM. PARA AUTOMÓVEIS LTDA

Auxiliar de Vendas – 02/2002 a 02/2003

- Atuava como vendedora interna;
- Atendimento ativo e receptivo;
- Prospecção de novos clientes;
- Realizava vendas de latarias das linhas leve e pesada;
- Elaboração do pedido no sistema;
- Acompanhamento da separação e entrega do produto no cliente;
- Realizava pós-vendas, com objetivo de obter novos pedidos;