

Amanda Sandi

Telefone / Whatsapp: (54) 99203-6055 | e-mail: amanda_sandi@hotmail.com

LinkedIn: www.linkedin.com/in/amanda-sandi-9b1016b5/

20 anos de experiência na área comercial, sendo 15 destes no setor de reposição de auto peças linha pesada, tendo como principal função atendimento direto a clientes do setor em todo o Brasil e na América do Sul.

Objetivo Profissional

Vendas Internas e/ou Externas (disponibilidade para viagens) | Relacionamento com Clientes |
Suporte para Representantes Comerciais | Supervisão de Vendas

Informações Pessoais

- Residente em São Marcos / RS com disponibilidade para viagens e / ou mudança.
- Idade: 41 anos.
- Graduada em Ciências Econômicas pela UCS (Universidade de Caxias do Sul/RS - 2021);
- Conhecimento do Pacote Office (destaque para uso do Excel como ferramenta para acompanhamento de resultados e relatórios analíticos e sintéticos). Sistemas Operacionais (Promob e Effective).
- Participação em diversos cursos e treinamentos nas áreas de: vendas, marketing digital, técnicas de negociação, neurolinguística, oratória, custos, fluxo de caixa, gestão de redes sociais, entre outros.
- Inglês e Espanhol intermediários.

Resumo das Competências e Qualificações

- Comunicação clara e objetiva; flexibilidade e criatividade; proatividade e vontade de aprender; carisma e empatia (rapport) em vendas; especialista em negociações; facilidade em lidar com objeções; experiência com ferramentas CRM.
- Experiência em prospecção e fidelização de clientes (B2B e B2C) varejistas, distribuidores, atacados e comércio em geral.
- Gerenciamento e execução de rotinas operacionais, prospecção e fidelização de clientes, planejamento e execução de estratégias comerciais, marketing e posicionamento de marca.
- Possui uma expressiva carteira de clientes ativos e potenciais no mercado de reposição automotiva, entre eles grandes redes de distribuidores de auto peças, reformadoras e montadoras de veículos e implementos da linha pesada.
- Organização e promoção de eventos, participação em feiras setoriais (Fenatran, Automec, Autopar, Autonor), convenções e treinamentos internos e externos, buscando soluções, inovações e interações com foco no fortalecimento da carteira de clientes e captação de novos leads e negócios.
- Visão sistematizada dos processos que compõem as etapas da venda: administrativos, financeiros, produtivos, fiscais, logísticos e de pós venda.

Experiência Profissional

Brassud Componentes Automotivos – Caxias do Sul/RS.

Cargo: Coordenadora de Vendas e Vendedora Interna – Período: 06/2023 a 12/2023.

- Desenvolvimento de linha de produtos para o segmento de reposição de peças para implementos rodoviários - sendo que até então, a Brassud só atuava na prestação de serviços (com foco em componentes para refrigeração automotiva). Pesquisa de mercado, seleção do portfólio de itens, montagem de catálogo e

lançamento da linha no mercado. Posicionamento dessa nova linha nas redes sociais e dentro de sua carteira de clientes no segmento.

- Estruturação da área comercial para atuação no mercado de reposição. Contratação de vendedores e representantes comerciais. Realização de viagens por várias regiões do Brasil para visitas em montadoras, feiras do segmento e clientes potenciais para divulgação da empresa e da linha de produtos e prospecção de parcerias.
- Prospecção de clientes também para a área de prestação de serviços - já existente na empresa- a fim de incorporar os clientes do segmento automotivo na carteira de clientes da Brassud.
- Interação com diversos setores da empresa, acompanhando todas as etapas da implantação do projeto: diretoria, para definição das metas e planejamento; engenharia, para desenvolvimento dos itens de acordo com a capacidade e estrutura instalada; custos, para a composição de preços objetivando o target do mercado; compras, para o desenvolvimento de fornecedores especializados para suprir as demandas do portfólio; fiscal, para implantação de diretrizes no ERP dentro da legislação tributária vigente; e financeiro para definição da política comercial.

Rovali Indústria de Auto Peças – São Marcos/RS.

Cargo: Vendedora Interna – Período: 02/2020 a 05/2023.

- Especialista em vendas Diretas, participando ativamente no crescimento e desenvolvimento da empresa no setor automotivo, reportando os resultados para o sócio proprietário e diretoria da empresa;
- Pesquisa de mercado para lançamentos de novos produtos e para identificação das necessidades de desenvolvimento de produtos específicos para atender às demandas de clientes potenciais;
- Interação com as áreas de engenharia, produção, qualidade, faturamento, logística e financeira para acompanhamento de todas as etapas da venda com o objetivo de garantir aos clientes a entrega do produto com qualidade e dentro dos prazos e condições estabelecidas, fortalecendo a experiência do cliente;
- Aumento de faturamento de vendas internas em 10x durante o período de atuação. Resultado obtido através de fortalecimento de clientes existentes, ampliação da carteira e parcerias firmadas com montadoras de implementos rodoviários, como Truckvan, Rodofort/Guerra, Niju Câmaras Frigoríficas, NewG Implementos (Marcos Guerra) gerando mais visibilidade e credibilidade à empresa.

Brsul Escapamentos Ind. Automotiva Ltda – São Marcos/RS.

Cargo: Gerente de Vendas e Vendedora Interna – Período: 11/2016 a 02/2020.

- Responsável pela gestão da área de vendas, atendendo grandes clientes do setor automotivo (Agrale e Mercedes Benz) e de peças de reposição (Iveco, Scania, Ford, Volvo entre outros), veículos leves, pesados e linha agrícola, distribuidoras e atacados, dentro do mercado de escapamentos.
- Atendimento a clientes diretos, contratação e gestão de representantes comerciais.
- Participação na Montagem de catálogo de produtos, gerenciamento de marketing e organização e participação em feiras do setor.

Metalúrgica Eldorado – São Marcos/RS.

Cargo: Consultora Comercial – Período: 08/2016 a 08/2017.

- Trabalho consultivo de estruturação e ampliação da área comercial - empresa do setor automotivo de reposição de peças para implementos rodoviários.

Metal C (Eliseu Cechinato ME) – São Marcos/RS.

Cargo: Coordenadora de Vendas e Vendedora Interna – Período: 03/2008 a 07/2016.

- Responsável pela estruturação da área comercial, (quando iniciou na empresa a mesma não tinha área comercial ainda). Por um longo período era responsável por todas as funções dentro da área. Mais tarde com a contratação de mais profissionais no setor, passou a liderar o setor.
- Participação ativa no planejamento comercial e gestão de metas entre as equipes, definindo diretrizes junto a diretoria e apresentando os resultados em reuniões mensais;

Pilati Móveis Ltda. – São Marcos/RS.

Cargo: Coordenação de Vendas e Vendedora Interna – Período: 07/2004 a 03/2008.

- Responsável por negociações com clientes (B2B): lojas de decoração, revendas especializadas e fábricas de móveis, atendendo todo o Brasil e também o mercado externo (América Latina, Europa e EUA).
- Gestão de representantes de mais de 12 representantes distribuídos por todo território nacional;
- Participação de Feiras Setoriais (Movesul e FIMMA) sendo responsável pela organização das participações da empresa em feiras e eventos.

Câmara de Dirigentes Lojistas de São Marcos – CDL – São Marcos/RS.

Cargo: Secretária Executiva – Período: 10/1998 a 06/2004.

- Responsável pelas atividades desenvolvidas pela entidade internamente na prestação de serviços aos associados, interagindo com o Comércio Local, Prefeitura Municipal, Câmaras Regionais e Estadual e Diretorias;
- Venda de Convênios (Planos de Saúde, Cursos Profissionalizantes, Plano Odontológico, Telefonia Móvel, entre outros benefícios) negociando estes com fornecedores e parceiros comerciais;
- Organização de Eventos (Marco-Prêmio, Natal Vida, Datas Comemorativas, Reuniões-Jantares, Cursos *in-company* e Parcerias Sociais), interagindo com a comunidade local e regional;
- Membro da Diretoria e Secretária da Entidade;
- Gestão Financeira e de Recursos Humanos.

Referências

Sr. Luiz Fernando Torelly Comandulli – Diretor da Brassud Componentes Automotivos – Caxias do Sul RS – 54 99122-4663

Sra. Andressa Nhuk Gomes – Gerente Geral da Brassud Componentes Automotivos -Caxias do Sul RS - 54 99143-4455

Sr. Valmir Scopel de Oliveira – Diretor da Rovali Indústria de Auto Peças – São Marcos RS - 54 99161-9019

Sr. Vanderlúcio Carlos da Silva – Diretor do Carretão Distribuidora de Peças – Sinop MT - 66 99985-2363

Sr. Eduardo Moraes – Engenheiro de Compras da Niju Câmaras Frigoríficas – Chapecó SC - 49 99991-0115

Sr. Bruno Rosa Campos – Diretor da Original Carretas – Limeira SP - 19 99853-8057

Sr. Agostinho Frazon – Diretor da A Frazon Auto Peças – Colombo PR – 41 3656 1456

Sr. Celso Vallejos Orellana – Diretor da LKS Auto Piezas – Bolívia - +591 72173526 - 11 97471-3820