

Mariana Gulin Alves Gondim

Sumaré - SP | (19) 98266-2349

E-mail: marianagulin@yahoo.com.br

LinkedIn: [linkedin.com/in/mariana-gulin-49b568b8/](https://www.linkedin.com/in/mariana-gulin-49b568b8/)

RESUMO PROFISSIONAL

Profissional com sólida experiência executiva de vendas, área operacional, de analista de relacionamento ao cliente, com histórico de atuação em empresas da região de Sumaré. Facilidade no aprendizado de sistemas internos, organização de processos e foco no cumprimento de prazos e rotinas estruturadas. Perfil proativo, dinâmico e focado em resultados, com excelente comunicação interpessoal e facilidade para trabalhar em equipe. Motivada por desafios e em busca constante de desenvolvimento profissional.

COMPETÊNCIAS CHAVE

- **Vendas e Prospecção:** Experiência em prospecção ativa de serviços e fechamento de novos negócios.
- **Gestão de Carteira:** Pós-venda estratégico focado em retenção e expansão de contas (Upsell).
- **Negociação:** Habilidade em negociações comerciais visando redução de prazos e custos operacionais.
- **Sistemas e Processos:** Domínio de fluxos logísticos, monitoramento de cargas e sistemas de gestão.
- **Comunicação Assertiva:** Foco em persuasão e convencimento de clientes no modelo B2B.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

FEDEX LOGÍSTICA E TRANSPORTE LTDA

Cargo: Analista de relacionamento ao cliente

Atuação na rotina operacional e suporte às atividades diárias do setor, garantindo a organização e eficiência dos processos.

Atendimento a clientes e parceiros, solucionando dúvidas e prestando um suporte ágil e de qualidade.

Utilização de sistemas internos para registro de informações, controle de dados e

acompanhamento de fluxos de trabalho.

Foco constante no cumprimento de prazos e metas da equipe, contribuindo para a melhoria dos indicadores da área.

AIR COMPANY

Cargo: Pós-venda

Responsável pela manutenção da carteira de clientes após a venda, garantindo a recorrência dos serviços.

Gestão de reclamações e solicitações, utilizando técnicas de negociação para manter a satisfação e evitar o cancelamento (Churn).

IJ SERVIÇOS ADMINISTRATIVOS LTDA

Cargo: Executivo de Vendas

Prospecção de novos negócios e fechamento de contratos de serviços, com foco no atingimento de metas comerciais.

Gestão de carteira de clientes e mediação de negociações de crédito e benefícios.

FORMAÇÃO ACADÊMICA - Superior Tecnólogo em Gestão Comercial (Cursando)

CURSOS E IDIOMAS

Introdução à Análise de Dados – Power BI – Fundação Bradesco

Fundamentos da Experiência do Cliente (CX) – Universidade Track