

Melissa Rodrigues de Campos

Endereço: Rua Zuferey, 155 - Bloco 5 Apto 401
Jardim Pitangueiras I
Jundiaí/SP
CEP: 13.202-420
Contato: (11) 99988-2982
e-mail: melissa_rcampos@hotmail.com

Nacionalidade: Brasileira
Natural de Jundiaí
Estado Civil: Divorciada
Filhos: 2 (20 anos e 15 anos)
Data de Nascimento: 20/08/1975
Gênero: Feminino

Qualificações

- Bom equilíbrio, cordialidade, capacidade e experiência no trato e na condução comercial, conseguindo conciliar e apontar a relação de valor e custo/benefício aos clientes.
- Conhecimento da cadeia de processos comerciais – prospecção, desenvolvimento, atendimento, relacionamento, conclusão e pós-venda; Experiência na área de Gerência de vendas e coordenação de equipe.
- Proatividade, liderança, boa organização, boa fluência e capacidade do desenvolvimento de relacionamentos interpessoais. Dinâmica, ágil e Comunicativa.
- Bom conhecimento e utilização da ferramenta Outlook e pacote Office.
- Utilização de planejamento estratégico, valorizando prazos e respeito aos clientes, com foco nos objetivos e resultados, facilidade em utilizar tecnologias e ferramentas de CRM
- Responsabilidade, comprometimento, competência, seriedade e ética no relacionamento com clientes, colegas e gestão do trabalho como um todo.
- Disponibilidade de horário para trabalhar em escala, incluindo finais de semana e feriados.
- Carteira de Motorista categoria B

Formação acadêmica

Graduação: Superior Incompleto - Curso Arquitetura e Urbanismo
Instituição: Faculdade Belas Artes de São Paulo/SP
Período: de 1995 a 1999 - 8º semestre - Período Noturno – Matrícula Trancada

Segundo Grau - Curso Técnico em Edificações
Instituição: Escola Técnica Estadual "Vasco Antonio Venchiarutti"
Período de 1990 a 1992.

Idiomas

Inglês – Intermediário: Leitura e conversação.
Espanhol - Intermediário: Leitura e conversação

Experiências Profissionais

Período: 05/2022 até a presente data - Terra Nostra Cidadania

Cargo: Consultora de vendas

CLT até dezembro 2023 / MEI janeiro a outubro 2024 / ME a partir de novembro 2024

- * Atendimento Personalizado ao cliente que busca a Cidadania Italiana e Portuguesa
- * Análise de documentos e certidões necessárias para assinatura do contrato.
- * Avaliação do melhor tipo de processo, preço e forma de pagamento para cada cliente
- * Acompanhamento da análise dos documentos até a solicitação do passaporte italiano
- * Prospecção de novos clientes e parcerias
- * Participação e organização de feiras, eventos e palestras da empresa
- * Implantação do novo escritório da empresa em Jundiá /2022 e Orlando/FL 2024
- * Domínio do Sistema CRM

Período: 07/2021 a 05/2022

Cargo: Agente de Organização Escolar

- Apoio à escola no acompanhamento dos protocolos sanitários considerando a pandemia da Covid-19, ajudando a diminuir os impactos e enfrentando o desafio de evasão escolar e retorno às aulas presenciais
- Organização do calendário escolar, apoio administrativo na secretaria e diretoria
- Auxílio na elaboração da proposta pedagógica e comunicação de ocorrências
- Atualização de arquivos cadastrais
- Orientação dos estudantes quanto às normas de comportamento, controle da movimentação dos alunos.
- Atendimento externo e interno ajudando a contribuir com a integração entre a escola e a comunidade

Período: 05/2019 a 11/2019

Grupo Concettuale – Loja New Móveis Planejados.

(Vendas na área de comércio de móveis planejados) - Cargo: Consultora de Vendas

- Projetos e comercialização de móveis planejados com atendimento personalizado.
- Responsável pela abertura e fechamento da loja.
- Disponibilização/Organização de produtos na loja, controle de vendas, e políticas internas de procedimentos.
- Auxílio à equipe de venda, Contratos de vendas (sistema Focco), Projetos (Promob)

Período: 01/2012 a 12/2012.

Casa Comércio de Móveis.

(Liderança da equipe de vendas da área de comércio de pisos, revestimentos e pastilhas, Louças e metais, Argamassas e rejuntas)

Cargo: Gerente de Vendas

- Gestão da equipe de vendas, cálculo de metas e fechamento da comissão dos vendedores.
- Responsável pela abertura e fechamento da loja. Recepção de produtos e Reposições
- Disponibilização/Organização de produtos na loja, controle de vendas, controle de estoque de produtos, preços e políticas internas de procedimentos.
- Auxílio à equipe de vendas

Período: 11/2000 a 01/2012.

Portobello Shop Jundiaí/SP.

(Comercialização de pisos e revestimentos de alto padrão, peças especiais e mão-de-obra especializada).

Cargo: Consultora de Vendas

- Atendimento personalizado ao cliente final, assim como a toda cadeia de profissionais envolvidos na área de construção civil: Arquitetos, Engenheiros e Decoradores – para desenvolvimento de projetos de acabamento. Responsável por todo processo comercial – contato, projetos, orçamentos, envio de propostas e follow-up;
- Realização de visitas técnicas, tratando diretamente com os clientes, para averiguação de possíveis oportunidades de melhorias nos produtos bem como nas aplicações.

Cursos Extracurriculares

- Desperte Poder Interior, Instituto Tesser
Janeiro de 2025

- Programa de Excelência Comercial, Titton Excelência Comercial
Setembro de 2024

- MasterMind Treinamento de Alta Performance
Maio de 2023

- Marketing, Vendas, Estratégias e Plano de Ação,
- Gestão comercial e atendimento ao cliente
Ricardo Botelho Marketing
Setembro de 2008