

## SILMARA FERREIRA

(41) 99191-0847

[sil\\_f1985@hotmail.com](mailto:sil_f1985@hotmail.com)

[linkedin.com/in/silmara-ferreira-b09b71138/](https://www.linkedin.com/in/silmara-ferreira-b09b71138/)

---

### GESTÃO COMERCIAL | GESTÃO DE EQUIPES EXTERNAS | NEGÓCIOS | VAREJO

---

#### QUALIFICAÇÕES:

Profissional com atuação de 20 anos na área comercial, com vasta experiência em grandes negociações, atendimento e relacionamento ao cliente B2B. Expertise em negociações de contas chave (Key Account), atuando no contato com distribuidores e canais de varejo. Gestão estratégica focada em resultados e busca de metas com qualidade e rentabilidade, desenvolvimento de pessoas e estruturação de equipe comercial. Com passagens por empresas nacionais de varejo, com foco em equipamentos, máquinas e ferramentas.

**Gestão Comercial:** Expertise na estruturação de setor comercial interno e externo (televendas e representantes comerciais), implantação de políticas comerciais, KPIs de desempenho, desenvolvimento de equipes para atendimento focado no cliente B2B, varejista e distribuidor.

**Gestão Administrativa, Vendas:** conhecimento em análise de crédito e conhecimento básico contábil e fiscal, conhecimento em pós-venda (CDC código de defesa do consumidor).

**Planejamento estratégico:** Análise de estoque e projeção de venda, definição e distribuição de metas; análise de dados e indicadores de desempenho, elaboração de campanhas de MKT, campanhas de vendas, ações de PDV.

**Gestão de equipes:** Experiência em construção e desenvolvimento de equipes comerciais, liderança e gestão estratégica através de indicadores de desempenho e resultados. Acompanhamento de PDIs e estruturação de feedbacks.

**Inovação:** percepção crítica e analítica para melhoria em processos criativos, operacionais e administrativos. Experiência em implantação de sistema de gestão de vendas.

**Ferramentas e Sistemas:** Sankhya, BI, CRM, Pacote office.

**Premiação:** Melhor vendedora do semestre em 2018, premiação Viagem Chile.

#### FORMAÇÃO:

- Gestão Comercial – Uninter, 2016;
- MBA em Gestão Estratégica e Econômica de Negócios – FGV, 2022;

#### EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL:

##### **INTECH MACHINE – 12/2023 a atual**

*Importador no segmento de máquinas e ferramentas, com comercialização em todo território nacional*

##### ■ **Gerente de Vendas – 12/2023 a atual**

- Reporte ao Diretor Comercial;
- Responsável pela estruturação do setor de vendas internas (televendas), com o objetivo de ampliar a carteira de vendas, bem como a fidelização dos clientes e reativação de carteira inativa;
- Desenvolvendo políticas comerciais, KPIs de análise e acompanhamento de resultados;
- Desenvolvimento de equipe comercial com atendimento qualificado, focada na venda através do relacionamento e entrega de resultados;
- Contratação e desenvolvimento de equipe comercial;
- Elaboração de políticas comerciais, KPIs de desempenho, análise de faturamento e campanhas de vendas;
- Participação em feiras do segmento;
- Viagens estratégicas a fim de qualificar clientes e prospectar Leads potenciais, tendo em vista a construção de uma parceria comercial próxima

##### Principais realizações:

- Aumento de 276% no faturamento do setor no ano de 2024 (7.9MM/ano);

##### **GRUPO UNITA – 12/2019 a 11/2023**

*Importador no segmento de máquinas e ferramentas, com comercialização em todo território nacional.*

##### ■ **Gerente de Vendas Externas – 05/2023 a 11/2023**

- Reporte ao Diretor Comercial;
- Responsável pela abertura de mercado a nível nacional, no atendimento a contas chaves e fidelização de grandes contas, com viagens de acompanhamento e desenvolvimento das regiões;
- Gestão do time de vendas externas (Representantes Comerciais e Supervisores), com acompanhamento de resultados e metas;
- Criação estratégias de preços e ações promocionais para alavancar as vendas;
- Reestruturação e adequação de regiões dos representantes comerciais, para melhor desempenho e cobertura;

- Monitoramento de resultados e relatórios com foco nas metas mensais, semestrais e anuais, assegurando a rentabilidade do Grupo e a saúde financeira do negócio;

#### ■ Gerente Administrativa de Vendas – 07/2022 a 05/2023

- Reporte ao Diretor Comercial;
- Gestão de equipes, responsável por toda a estrutura comercial, como televendas, analistas comerciais, assistentes comerciais e supervisora de televendas;
- Reestruturação e padronização de processos internos, identificando gargalos e aplicando estratégias de melhorias;
- Atuação na aprimoração das equipes por meio de treinamentos e ações específicas de desenvolvimento;
- Acompanhamento de PDI's individuais;
- Monitorar resultados e relatórios com foco nas metas mensais, semestrais e anuais, assegurando a rentabilidade do negócio;
- Desenvolvimento de relatórios gerenciais e reporte dos resultados à diretoria;
- Desenvolvimento de KPIs de desempenho das áreas e acompanhamento dos indicadores;
- Atuação no desenvolvimento do planejamento estratégico para a área comercial e projeção de vendas anual;
- Key Account de contas estratégicas e de clientes com ticket médio elevado (Loja do Mecânico, Palácio das Ferramentas e Leroy Merlin);

#### ■ Supervisora de Vendas Internas | Televendas – 03/2021 a 07/2022

- Reporte ao Diretor Comercial;
- Gestão de equipes, com média de 4 colaboradores (vendedoras);
- Responsável pela implantação do setor de vendas internas, com estruturação de processos construção e acompanhamento de métricas e indicadores, estabelecimento de metas e conexão com o planejamento estratégico;
- Key Account de contas estratégicas e de clientes com ticket médio elevado (Loja do Mecânico, Palácio das Ferramentas e Leroy Merlin);
- Contratação, desenvolvimento e acompanhamento de uma equipe focada na venda através do relacionamento, da fidelização de clientes, da prospecção e da reativação do funil de vendas;
- Condução de treinamentos na equipe, com foco em desenvolvimento de capacidades técnicas e aprimoramento da performance comercial;
- Desenvolvimento da padronização nos atendimentos realizados pela equipe;
- Elaboração de índices de desempenho de metas e variáveis da área e subdividido por cada colaborador;
- Atuação no desenvolvimento de políticas comerciais, ações de venda e campanhas de incentivo (promocionais);

##### Principais realizações:

- Aumento de 18% do faturamento anual, com três anos de atuação direta na estruturação de processos e de equipe;

#### ■ Vendedora Interna – 12/2019 a 03/2021

- Reporte ao Gerente Comercial;
- Implantação de processos de vendas internas do Grupo Unità, promovendo a abertura de relacionamento com clientes potenciais, e equipe comercial externa;
- Responsável pelo atendimento ao cliente B2B a nível nacional, com foco em empresas de materiais de construção;
- Atuação direta na fidelização de clientes, prospecção de novas contas e reativação de carteira;
- Responsável pela elaboração de propostas e negociações diretas com o cliente final;
- Acompanhamento da performance dos clientes;

##### Principais realizações:

- Montagem de uma carteira de clientes fidelizada;
- Atingimento de metas e entrega de resultados com rentabilidade;

#### **NORDTECH MÁQUINAS E MOTORES – 04/2017 a 09/2019**

*Importador no segmento de máquinas e ferramentas, com comercialização em todo território nacional*

#### ■ Vendedora Interna | Televendas – 04/2017 a 09/2019

- Reporte ao Gerente Comercial;
- Responsável pelo atendimento ao cliente B2B a nível nacional;
- Fidelização de clientes, prospecção e reativação de carteira;
- Acompanhamento dos indicadores da área, como: faturamento, positividade de clientes, mix de produtos, reativação de clientes;
- Venda focada no relacionamento e atendimento com excelência;
- Elaboração de propostas, negociações, venda de mix e acompanhamento da performance dos clientes;
- Participação em feiras e eventos da área;

##### Principais realizações:

- Melhor vendedora no semestre em 2018, com premiação de viagem internacional;
- Reconhecimento de melhor vendedora do ano em 2018.

### **GRUPO METRONORTE CHEVROLET – 09/2016 a 02/2017**

*Concessionária de veículos Chevrolet*

#### ■ **Vendedora Interna | Televendas – 09/2016 a 02/2017**

- Reporte ao Gerente Comercial da unidade;
- Responsável pela venda de peças ao cliente B2B, via telefone e presencial;
- Fidelização de clientes, prospecção e reativação de carteira;
- Elaboração de propostas, negociações, venda de mix e acompanhamento da performance dos clientes;

### **GRUPO METROSUL CHEVROLET – 02/2012 a 08/2015**

*Concessionária de veículos Chevrolet*

#### ■ **Vendedora Interna | Televendas – 02/2012 a 08/2015**

- Reporte ao Gerente Comercial da unidade;
- Responsável pela venda de peças ao cliente B2B, via telefone e presencial;
- Fidelização de clientes, prospecção e reativação de carteira;
- Elaboração de propostas, negociações, venda de mix e acompanhamento da performance dos clientes;

### **TONER PRINT – 04/2011 a 02/2012**

*Empresa de suprimentos em informática*

#### ■ **Vendedora Interna | Televendas – 04/2011 a 02/2012**

- Responsável pela venda de suprimentos de informática via telefone ao cliente B2B;

### **SUPER ÓTICA SÃO JOSE – 04/2006 a 07/2010**

*Rede de franquias de óticas a nível nacional*

#### ■ **Vendedora de loja – 04/2006 a 07/2010**

- Responsável pelo atendimento presencial ao cliente;
- Venda técnica indicando armação e lente conforme orientação médica, descrita na receita;
- Organização da loja, layout de vitrines;
- Abertura e fechamento da loja e rotinas do caixa.

### **INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES:**

- Academia de Líderes - Cristiane Egert, Desenvolvimento Profissional – 2022;
- Vende – C – 2023;