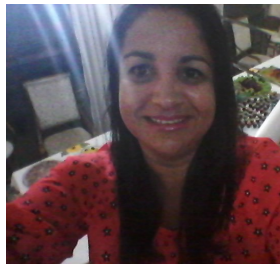


# Rosenia Pereira Tavares



Brasileira, 44 anos (10/01/73), divorciada,  
sem filhos  
Salvador-Bahia - Brasil  
(71)99218-5667  
gerencia\_vendas2@yahoo.com  
<http://br.linkedin.com/pub/rosenia-tavares/20/569/357>

## Perfil Profissional

Profissional com mais de 10 anos de vivência em empresa multifuncional, tendo atuado nas seguintes áreas: Suporte, comercial, treinamento e operacional; Ampla vivência na prospecção de novos clientes de médio e grande porte de setores privado e governo, nos vários segmentos de mercado. Experiência no planejamento estratégico de vendas e marketing, visando o aumento do faturamento, margem de contribuição e lucratividade – Foco nos resultados. Liderança de equipes de vendas com responsabilidade no desenvolvimento de colaboradores, sendo responsável por diversas promoções.

## Formação

- **Graduação**  
*Processamento de Dados*, Ruy Barbosa - Salvador - BA (março/2001) - concluída.
- **Pós-Graduação – Especialização**  
*Marketing, Comunicação e Negócios*, Unhyana – Salvador - Ba (abril/2003) - concluída.
- **MBA – Início Março de 2017(cursando) .Término Março 2018**  
*MBA em Gerenciamento de Projetos – IBMEC.*

## Idiomas

*Inglês*: leitura intermediária, escrita intermediária, conversação intermediária.  
Cultura Inglês(Inglês Britânico):Cursando.

## Histórico Profissional

- **Unintel-Soluções Tecnológicas:01/04/2016 até 14/12/2017**  
**Executiva de Vendas: Segmento privado**
  - Identificação de clientes potenciais para projetos voltados para as seguintes áreas: Telecomunicações- Soluções Unify, Vídeo conferência: Polycom, além de identificação e projetos de infraestrutura de redes.
  - Consultoria, vendas e outsourcing em voz,vídeo e dados,abrangendo cabeamento estruturado até os mais modernos equipamentos de comunicações unificadas(UC);
  - Consultoria em soluções para clientes desde Callcenters e Contactcenters até Office.
- **Villas Eventos& Marketing – 04/2013 até 12/2015**  
**Gerente de Vendas BA, SE e AL**
  - Identificação de clientes potenciais para: Blitz, panfletagens, receptivos, lançamento de produtos e serviços corporativos, endomarketing,treinamento comercial, outsourcing comercial e marketing digital direto.

- Responsável pelo relacionamento com os clientes toda a logística dos eventos e seleção das equipes;

- **UNIFACS - Laureate International Universities – até março 2013**  
(Empresa de grande porte - multinacional (EUA) - no segmento ensino e pesquisa)  
**Coordenadora de Relacionamento EAD BA/Brasil**
  - Relacionamento com os Pólos;
  - Execução e planejamento tático de vendas;
  - Estabelecimento e elaboração de metas para os Pólos;
  - Criação e acompanhamento de indicadores;
  - Abertura de novos Pólos;
  - Interface com a Área de Marketing e Comercial.
  
- **UNIFACS - Laureate International Universities - março/2011**  
(Empresa de grande porte - multinacional (EUA) - no segmento ensino e pesquisa)  
**Consultora Feeder Company**
  - Prospecção de Empresas Corporativas;
  - Divulgação Institucional;
  - Captação de alunos;
  - Fechamento de parcerias.
  
- **Business Partner Xerox : Persell Soluções - de junho/2010 a março/2011**  
(Empresa de grande porte - multinacional (EUA) - no segmento tecnologia e informática)  
**Analista Comercial**
  - Identificação de empresas potenciais para venda de soluções de: Outsourcing de Impressão, consultoria voltada para o segmento gráfico e construção de Marcas e Web sites;
  - Atendimento personalizado: Pós venda;
  - Identificação de soluções voltadas para: Aquisição de Licenças Microsoft, antivírus, Cisco, etc;
  - Participação de licitações: Órgãos Públicos, Faculdades Estaduais e Federais.
  
- **Unidas Rent a Car - Franquia - de dezembro/2008 a maio/2010**  
(Empresa de grande porte - multinacional (Portuguesa) - no segmento automotivo)  
**Gestora Comercial**
  - Identificar empresas potenciais para locação de frotas;
  - Participar de licitação para locação de frotas;
  - Manutenção e coordenação de toda a frota de veículos;
  - Conhecimento de toda a parte operacional;
  - Pós-venda das empresas parceiras: Hotéis, Concessionárias, indústrias, etc.
  
- **Business Partner Xerox e HP: Tay Comércio e Serviços Ltda. - de janeiro/2007 a dezembro/2008**  
(Empresa de grande porte - multinacional (EUA) - no segmento tecnologia e informática)  
**Analista de Negócios**
  - Identificar soluções no segmento de grandes formatos;
  - Vender serviços, soluções HP e Xerox;
  - Acompanhamento das contas determinadas;

- Identificar soluções de Outsourcing.

- **Business Partner Xerox - Satélite** - de dezembro/2004 a novembro/2006  
(Empresa de grande porte - multinacional (EUA) - no segmento tecnologia e informática)  
**Gerente de Vendas - Interior da BA**
  - Capacitar equipe de vendas para venda de soluções de pequeno e grande porte;
  - Treinamento e capacitação de toda a equipe de vendas do interior da Bahia;
  - Planejamento estratégico para atingimento de vendas;
  - Acompanhamento pré-venda e pós venda;
  - Identificação, levantamento, planejamento de soluções de Outsourcing e CRM em diversos segmentos: Comércio, Indústria e Área Médica.
  
- **Xerox Comércio e Indústria Ltda** - de janeiro/1993 a novembro/2004  
(Empresa de grande porte - multinacional (EUA) - no segmento tecnologia e informática)  
**Gerente de Soluções BA/SE/AL**
  - Capacitar equipe de vendas para venda de soluções de cor e P&B;
  - Fazer apresentações executivas para empresas com soluções para redução de custos;
  - Treinamento para toda equipe de vendas;
  - Acompanhamento pré-venda e pós venda;
  - Levantamento de dados, acompanhamento e planejamento para implementação de Outsourcing e CRM;
  - Estabelecer Plano de Negócios e Agenda de Atividades;
  - Desenvolver, avaliar e manter a motivação de sua equipe de trabalho;
  - Definir estrutura e execução da estratégia operacional, garantindo a superação das metas estabelecidas pela empresa.

## **Treinamentos e Palestras complementares:**

- Certificação Ouro: Programa de Soluções sobre HP de Informática Pessoal-2009-Salvador;
- Treinamento Soluções Grandes Formatos HP-2009 – São Paulo;
- Certificação VIPP – XEROX-2009-São Paulo;
- Treinamento Soluções XEROX – Gestão de Pessoas e Vendas- 2009- Brasília;
- Soluções Microsoft- Centro Treinamento Microsoft -2010- Salvador;
- Jornada de Trabalho, Desemprego e Produtividade -2011- Salvador;
- Oportunidades e Desafios da Copa na Bahia-2011- Salvador;
- Construindo Pontes – Os 10 Passos para o Trabalho – 2012- Salvador;
- Evolução dos Mercados e o Comportamento Comercial nos Dias Atuais-2012- Salvador;
- Palestra Internacional: “O Jogo Interior” – COACHING com Tim Gallwey – 2011-Salvador;
- Fronteiras do Pensamento: Conferência internacional com Henrique Peñalosa, ex prefeito de Bogotá- 2014-Salvador;

- Desafios para desenvolvimento brasileiro. Palestra com o ministro dos transportes César Borges -2014-Salvador;
- X SARU: Semana Semana de Análise Regional e Urbana. 2013-Salvador;
- Estratégias Empresariais. Agosto-2016 – Vitória da Conquista- SEBRAE;
- Workshop E-Commerce e Marketing Avançado. Setembro-2016 – Vitória da Conquista – SEBRAE.