

Angela Tanieska Scarlato

Dados Pessoais

Telefone: (11) 9-9136-3609
E-mail: atanieska@terra.com.br

Síntese de Qualificações

Experiência profissional desenvolvida nas áreas de Planejamento Estratégico (Produtos, Comercial e Orçamentário), Marketing (comunicação e eventos) e Sistema de Informações de Mercado

Experiência em desenvolvimento de processos e sistemas. Utilização e análise de bancos de dados.

Criação de Indicadores de Desempenho e Suporte de Informações Gerenciais para áreas de Planejamento Estratégico, Comercial, Marketing, Produtos e Canais através de ferramentas de BI;

Desenvolvimento de estratégia de Segmentação de Mercado utilizando-se dos conceitos de Marketing, técnicas de Business Intelligence e Modelagem Estatística, com o objetivo de disponibilizar a cada segmento/cliente o melhor mix de produto/serviço /preço/canal;

Planejamento de ações estratégicas comerciais (Eventos corporativos, Campanhas, dimensionamento de equipe comercial, definição de foco de atuação, etc.);

Gerenciamento de equipes internas e/ou terceirizadas;

Visão de negócios e resultados.

Experiência Profissional

11/2015 – 09/2016

Fundacentro

Assistente em Ciência e Tecnologia;

Fiscalização de Contratos

Elaboração de Termos de Referência

Participação de Equipes de Planejamento da Contratação

Implantação de Contratos

Elaboração de Estudos Diversos

Chefia do Serviço de Eventos (Set/16 a Maio/17)

Chefia do Serviço de Logística (Nov/19 a Jul/22)

12/2012 – 02/2013

Banco Panamericano

Gerente de Produtos

- Comandava as seguintes equipes:
 - MIS (Sistema de Informações Gerenciais) para produtos- varejo;

- Equipe de Suporte ao comercial;
- Desenvolvimento de novo produtos.
- Desenho e Implementação do **novo processo de Pagamentos** através de Débito Automático nos produtos de crédito e financiamento do banco.

07/2007 – 12/2012

Banco Fibra / Credifibra Ltda. (Grupo Vicunha)

Holding formada pelas empresas Vicunha Têxtil, CSN e Banco Fibra, a Credifibra é a financeira do Banco Fibra voltada para produtos de crédito varejo (CDC, CDC Veículos, Cartão e Crédito Pessoal) com cerca de R\$ 4 bilhões de carteira.

Gerente de Inteligência de Negócios

- Criação e monitoramento dos principais indicadores estratégicos da empresa;
- Desenho e Implementação do Sistema de Monitoramento e Gestão da Força de Vendas com os seguintes resultados: Elevação da produtividade da força de vendas, captação de informações de clientes lojistas para ações de relacionamento, previsão de vendas futuras (pipeline de vendas);
- Mapeamento de oportunidades, análise de cobertura e potencial de mercado para expansão de filiais GVI ou aquisições de outras financeiras;
- Monitoramento de ações da concorrência;
- Responsável por desenvolver Segmentação de lojistas cadastrados e correspondentes bancários por volume de produção e rentabilidade, criação de Régua de Relacionamento e desenho dos Modelos de Atendimento para os mesmos;
- Gerenciamento de ações de rentabilização de clientes e redução de custos;
- Planejamento, execução e controle de campanhas de Vendas para os produtos da financeira através de Força de Vendas, Marketing Direto e Televendas;
- Desenvolvimento de Metodologia de Vendas para equipe comercial formada por 230 colaboradores, envolvendo definição de segmentos alvo, condições e formas de negociação;
- Gerenciamento de sistema de bonificação da equipe de vendas através de metas e rentabilidade por cliente;

02/1998 – 07/2007

Banco VR

Empresa líder no setor de benefícios, com uma carteira de 20 mil clientes em todo o país, 2,2 milhões de usuários e 220 mil estabelecimentos credenciados – vendida à Sodehxo em 2007.

Consultora de Marketing

- Planejamento e gerenciamento do Orçamento Anual do Programa de Relacionamento do segmento de Pequenas e Médias empresas clientes;
- Responsável por desenvolver e implementar Régua de Relacionamento para o segmento de pequenas e médias empresas clientes;
- Planejamento e integração de ações (Aquisição, Rentabilização, Cross Sell, Retenção) para pequenas e médias empresas clientes com otimização do uso dos recursos através da escolha do melhor público, oferta e canais mais pertinentes, alcançando 100% de aumento do faturamento e quintuplicando o volume de aquisição e cross sell em 12 meses.
- Definição e implantação do modelo de Segmentação dos Clientes VR;
- Coordenação de pesquisas junto a empresas fornecedoras de pesquisa de mercado;
- Elaboração de metas de vendas para equipe comercial do produto e coordenação de Campanhas internas de Incentivo a Vendas;
- Ganhador de prêmio “Selo VR de Excelência 2005” pela ação de Retenção de Clientes Varejo através de email marketing;

Analista de Marketing

- Acompanhamento junto à agência de publicidade da elaboração de materiais de comunicação (B2B e B2C) e campanhas de mídia de massa.
- Eventos:
 - Montagem dos eventos corporativos como: Congresso CONARH, Eventos de relacionamento com clientes, Convenções de Vendas.
 - Controle de orçamento;
 - Seleção de participantes;
 - Execução dos eventos e coordenação de equipe e terceiros.
- Desenvolvimento de campanhas de marketing direto.
- Vencedora do prêmio Amauta 2002 de marketing direto (América Latina) – Campanha: Motivos para sorrir.

02/1997 – 02/1998

Puterman Publicidade e Consultoria

Analista de Marketing

- Trabalhou como analista de marketing para empresas do setor de serviços como Grupo VR e Vera Cruz Seguradora na operacionalização de ações de comunicação.

07/1995 - 12/1996

Ford Brasil Ltda.

Analista de Marketing

- Trabalhou na área “Production Scheduling, Sales Analysis and Vehicle Distribution”, na divisão de Preços e Programas de Incentivos, desenvolvendo atividades como:
 - Análise comparativa de preços vs. produtos junto à concorrência;
 - Identificação da necessidade de ações de incentivo no varejo ou atacado (descontos promocionais, ou financiamentos) através da análise do desempenho de vendas de veículos;
 - Elaboração de estudo de viabilidade de Programas de Incentivo de Vendas para o Varejo ou para a Rede de Distribuidores Ford.

1992 – 1995

Estágios

- Cia do Metropolitano de São Paulo (área financeira)
- Banco Real (área de câmbio)
- Banco Mercantil de São Paulo (área comercial)

Formação Acadêmica

2009 - 2011

MBA Executivo Marketing – **ESPM**

2004

Fundamentos Estatísticos para Marketing Quantitativo – **GVPEC / GV**

1997 - 2003

Bacharel em Publicidade e Propaganda – **ECA / USP**

1990 - 1994

Bacharel em Economia – **FEA / USP**

Idiomas

Inglês: Avançado, Conversação - Kaplan/NYC – 01/2005

Italiano: Conversação / Leitura

Informática

Office, Project, Microstrategy, Business Objects, SPSS, Minitab

Cursos e Seminários de Aprimoramento

2007	Gestão de Pessoas – Fundação Dom Cabral
2005	Gestão de Projetos – ESPM
1998 - 2002	2ª à 6ª Conferências Internacionais de Database Marketing - CIDBM / DMA
1994	Curso de Mercado de Capitais - USP - BM&F

Eventos realizados – Banco VR

2006	Ação de prospecção e relacionamento – Jantar com Alex Atala – rest. Dom
2005	Festa de relacionamento com clientes - Peça “O Fantasma da Ópera” - Teatro Abril
2002 – 2005	Convenção de vendas interna
2002	Festa de relacionamento com clientes - Peça “A Bela e a Fera” - Teatro Abril
2000 – 2005	CONARH – Participação e Estande
1998	Campeonato Paulista – Patrocinador principal