

Gabriella Santos Lopes

Tmoios Cabo Frio
gabriellasantoslopes7@gmail.com
(22) 999895246

Objetivo

Representante, consultora de Vendas.

Resumo Profissional

Profissional de vendas com 10 anos de experiência comprovada em diversos setores, incluindo serviços de educação, bens de consumo e corretagem. Hábil em desenvolver estratégias de vendas eficazes, cultivar relacionamentos duradouros com clientes e superar metas de vendas de forma consistente. Expertise em negociação, prospecção e gestão de contas, capacidade de comunicação e persuasão. Experiência significativa no trabalho em equipes de vendas, e implementar processos que aumentam a eficiência e produtividade. Altamente orientado para resultados, resiliente e adaptável, com um histórico comprovado de impulsionar o crescimento das receitas e expandir a participação de mercado.

Competências

- Boa comunicação e persuasão;
- Focado em prospecção e negócios;
- Orientação para resultados;
- Bom relacionamento com cliente, empatia e escuta ativa;
- Trabalho em equipe;
- Planejamento e organização;
- Confiança e competitividade;
- Excel intermediário;
- Inglês básico.

Experiência Profissional

Recepcionista e vendas / Ciência Magistral 2024

Responsável por prestar atendimento aos clientes

Auxiliar na escolha dos produtos

indicar novas compras

Liberação de medicamentos já prontos

Organizar a recepção e manter o fluxo de atendimento direcionado ao caixa

Corretora de Seguros | Banco Bradesco S/A | 2023 - 2024

- Atendimento ao cliente;
 - Analisar necessidades dos clientes e oferecer consultoria especializada sobre opções de seguros.
 - Negociar condições e preços com seguradoras e facilitar a contratação dos seguros.
 - Obter cotações, preparar e apresentar propostas aos clientes.
 - Acompanhar vigência e renovar apólices, atualizar conforme necessário.
 - Auxiliar na comunicação e tramitação de sinistros, orientar sobre procedimentos.
 - Informar e educar clientes sobre seguros e gestão de riscos.
-
- Assegurar conformidade com leis e regulamentos do setor.
 - Identificar oportunidades, desenvolver estratégias de marketing e expandir a carteira de clientes.

Auxiliar de Vendas | Wise Up Escola de Inglês | 2014 – 2022

- Atendimento aos alunos;
- Venda de material didático;
- Esclarecer dúvidas sobre cursos, horários, preços e outros detalhes;
- Identificar e abordar potenciais clientes;
- Manter contato regular com clientes para garantir sua satisfação e resolver possíveis problemas;
- Garantir que todos os documentos necessários estejam completos e corretos;
- Ajudar a equipe de vendas com tarefas administrativas, como agendamento de reuniões e organização de materiais de vendas;
- Preparar relatórios de vendas e outras documentações necessárias.

Vendedora e Caixa | HBS Loja e Comércio de roupas e acessórios | 2013 – 2014

- Recepcionar e auxiliar os clientes, fornecendo informações sobre produtos e ajudando na escolha das roupas.
- Manter a loja arrumada, organizando as prateleiras e displays de roupas.
- Repor produtos no chão de vendas conforme necessário.
- Trabalhar para atingir metas de vendas individuais e coletivas.
- Ajudar no controle de inventário e sinalizar necessidades de reposição.
- Desenvolver e manter um bom relacionamento com os clientes, incentivando compras futuras.
- Processar pagamentos com eficiência, seja em dinheiro, cartão de crédito/débito ou outras formas de pagamento.
- Emitir recibos e notas fiscais conforme necessário.
- Manter registros precisos de todas as transações diárias.
- Realizar o fechamento do caixa ao final do expediente, garantindo que os valores estejam corretos.

Formação Acadêmica

Ensino Médio Completo

Cursando Gestão Hospitalar (EAD)

Ensino médio -IFF Campos / Colégio Triunfo 2011