CURRICULUM VITAE

**IVANA KNABBEN ORLANDI**

Rua Paraguaçu,57

Bairro: Floresta – joinville /Sta Catarina

Celular: 9174-4955 – 47 34351661

e-mail: vanna-43@hotmail.com

**OBJETIVO: Vendas,**Coordenador de Vendas/Gerente, Supervisor de vendas.

**DADOS PESSOAIS:**

Estado civil: Casada

Data de nascimento: 14/5/1962

**FORMAÇÃO ACADEMICA**

Especialização em Didática e metodologia do ensino 2000/2001

**CURSOS EXTRACURRICULARES**

**-** Treinamento avançado em vendas 2011 Curso: PROMB curso 2013

- informática básica - qualidade da Educação- Gestão de pessoas

- relações humanas- inglês Intermediário

**HISTORICO PROFISSIONAL:**

**MRV ENGENHARIA: ATUAL: CORRETORA**

**HELP EMERGÊNCIAS MEDICAS-SUPERVISORA COMERCIAL -03/10/2012.**

**APOLO CALÇADOS 17/09/2011 / 08/12/2011 – CARGO GERENTE**

**Empresa:Objeto Presente e decorações ME**

**Período: 01/04/2011 - 18/09/2011**

**Cargo:Gerente de Loja**

**Empresa : Imovile Emp. Imobiliários**

**Período: 03/09/2010 a 30/03/2011**

**Cargo: Corretora Imobiliária**

**Empresa: C.e.i. Cristo Rei**

**Período: 03/03/2003 a 10/08/2009**

**Cargo:Supervisora Comercial(comercial na prestação de serviços)**

**Empresa: Ceja**

**Período: 05/05/2000 a 06/07/2002**

**Cargo: Professora**

**Empresa: American Way**

**Período: 09/03/1996 a 17/07/1998**

**Cargo: Gerente comercial**

**Empresa: A.S.L ferragens**

**Período: 22/09/1993 a 19/01/1996**

**Cargo: Gerente de vendas**

**QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL (principais atividades desenvolvidas)** Experiência em prospecção de clientes para venda de produtos e serviços desenvolvida nos segmentos de Educação, Assistência Médica, Ferragens, Imóveis e Calçados. Supervisão de equipe com 10 funcionários para vendas regionais com foco em metas e resultados. Possuo grande habilidade em conhecer o mercado em que atuo, conseguindo rapidamente formar carteiras de clientes potenciais. Procuro sempre identificar as necessidades de cada cliente e adequar o produto ou serviço em questão para atendê-los da melhor forma possível. Com Assistência Medica administrei uma enorme carteira de clientes inclusive empresariais , prestando atendimento constante e individualizado. Mantendo constante contato com todos os clientes, realizando o acompanhamento dos processos/atendimentos após as visitas da equipe. Tendo apresentado faturamento sempre superior às metas estabelecidas.
Sólidos conhecimentos em Gerenciamento de equipes, atuando na formação, treinamento e acompanhamento de colaboradores, educação continuada através de realização de palestras, seminários e mesas redondas e motivação dos mesmos. Facilidade no relacionamento interpessoal Elaboração das políticas (venda e atendimento) planejamento de vendas em PAP E PDV que visam o atingir das metas.

Perfil Profissional: Agilidade, coletividade e capacidade de gerar valor agregado ao produto, multifuncional, habilidade para trabalhar em equipe e ter uma série de atitudes resultantes de uma vertente ética pesada. Capaz de compatibilizar inteligência, experiência e expertise, transformadas em valores éticos, e que tenha uma visão global.

Objetivos Pessoais: Colaborar para um ambiente de trabalho onde possa colocar em pratica meus conhecimentos em favor da instituição na qual viso integrar, focando sempre o benefício e o crescimento da organização e o crescimento profissional. O Crescimento profissional é um dos meus objetivos dentro da empresa, exercendo a função à mim destinada.