Alessandra Cota de Abreu

(31) 9 9162-3592
ale.cota@gmail.com
www.linkedin.com/in/alessandra-cota-de-abreu
Belo Horizonte – MG
Disponível para viagens e mudança

Objetivo: Gerente de Vendas | *Key Account Manager*

Resumo de Qualificações

- Carreira consolidada na área Comercial e Vendas, com mais de 20 anos de experiência, atuando em empresas de grande porte, sempre focando no desenvolvimento do relacionamento com o cliente, garantindo constância nas vendas, satisfação e fidelização. Forte atuação na otimização de resultados e novos negócios.

- Vivência no ciclo de vendas, desde a prospecção, entendimento das necessidades, negociação e pós-venda. Gerenciamento da carteira de clientes em Belo Horizonte, interior de MG, capital e interior do Espírito Santo, realizando visitas a campo de forma constante.

- Atuação orientada a resultados, êxito no cumprimento de metas e recorrência na entrega dos objetivos, com reconhecimento através de premiações, por controlar o giro da carteira de clientes, propondo soluções de acordo com as normas e procedimentos estabelecidos.

- Atendimento personalizado e diferenciado, visando assegurar o nível de qualidade. Foco na satisfação dos clientes, acompanhando de forma proativa a performance dos negócios, criando um relacionamento estreito e de confiança com os mesmos e assim garantindo um resultando diferenciado.

- Nos últimos anos, vem se desenvolvendo e fazendo cursos orientados para o mercado de luxo e no comportamento do consumidor, para melhor atender os clientes e crescer. Foco em uma parceria de longo prazo, estreitando laços, oferecendo uma excelente experiência e criando valor.

- Participação em reuniões científicas, simpósios, cursos, congressos, premiações, visitas técnicas, cronograma de atividades, planos de ação e relacionamento com clientes.

Formação Acadêmica

- Graduação em Comunicação Social com Habilitação em Relações Públicas – Newton Paiva – 2002.

Formação Complementar – Principais cursos

- O Luxo aplicado à Gestão – MCF Consultoria/Carlos Ferreirinha – Março 2021.
- Como novos hábitos de consumo estão mudando os negócios e a educação – IEL – Março 2021.
- Gestão, Inovação, Economia e Negócios – AAA Summit 2021 – Janeiro 2021.
- *Customer Experience* – MCF Consultoria – Setembro 2020.
- Gestão de Contas Chave – Atenzi – Junho 2020.

Experiência Profissional

❖ **RRH Assessoria e Consultoria de RH, Treinamentos e Cursos – 03/2021 a atual**
Cargo: Gerente de vendas no mercado de luxo.
- Profissional com vivência na área comercial e vendas.
- Em transição de carreira.

❖ **ALLERGAN Produtos Farmacêuticos – 08/2008 a 03/2021 (uma empresa Abbvie)**
Cargo: *Key Account Manager*

- Venda direta, negociação e pós-venda de Toxina Botulínica e Ácido Hialurônico para dermatologistas, cirurgiões plásticos e medicina estética.
- Desde fevereiro de 2019 integrante do time de *Targeted Accounts*, com atendimento focado em grandes contas. Carteira enxuta para atendimento personalizado a clientes em Minas Gerais e Espírito Santo.
- Análise constante para novas estratégias na carteira de clientes, com o intuito de aumentar o *Cross Selling* ou *Up Selling*. Desenvolvimento de um planejamento estruturado, para melhor acurácia da previsão de vendas. Redirecionamento de ações e criação de alternativas comerciais.
- Planejamento do roteiro de viagens e visita aos clientes, para otimizar o tempo e ser eficiente no atendimento.
- Organização de *workshops* teóricos e práticos, para desenvolvimento dos médicos.
- Participação em congressos, recepcionando os clientes, apresentando a eles os produtos foco e entregando materiais.

❖ **MELORA do Brasil Produtos Dermatológicos – 08/2006 a 03/2008**
Cargo: Representante de Vendas

- Foco em visitação médica (dermatologistas), divulgando e orientando quanto à escolha dos produtos. Reforçando a imagem positiva da empresa e dos produtos.
- Indicação dos PDVs (farmácias) que tinham a linha de produtos.
- Treinamento do pessoal dos PDVs.

❖ **DERMAGE – 04/2002 a 08/2006**
Cargo: Representante de Vendas

- Divulgação dos produtos da linha industrializada e das fórmulas dermatológicas manipuladas.
- Foco na visitação médica (dermatologistas), divulgando e orientando quanto à escolha dos produtos. Reforçando a imagem positiva da empresa e dos produtos.

❖ **ALLERGAN Produtos Farmacêuticos – 05/2001 a 01/2002**
Cargo: Estagiária

- Lançamento de produto, com visitas periódicas nas clínicas/consultórios de dermatologia em Belo Horizonte.

❖ **SERMIG – Serviço de Radiologia e Ultrassonografia de MG – 03/1991 a 03/2001**
Cargo: Auxiliar Administrativa

- Faturamento eletrônico de vários convênios, credenciamento, licitações, análise de contratos, cobrança, certidões negativas, apoio contábil e demais rotinas administrativas.

Premiações

- Prêmio de crescimento em vendas de *Volite* – 2020 (referente resultados de 2019) – Allergan.
- Prêmio *Boost* - crescimento em vendas no *Q4 2019* – Allergan.
- Prêmio *Boost* - crescimento em vendas no *Q3 2019* – Allergan.
- *Top Club* 2018 (referente resultados de 2017) – Allergan.
- O Futuro é encorajador / + vendas + conquistas - Julho 2016 – Allergan.