Cristina Colin de Souza

Celular: + 55 11 99966-6777

E-mail: cristinacolin_souza@yahoo.com

RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES

Gerente de Vendas com vasta experiência na área comercial, especialmente na hotelaria de luxo e na área de eventos. Em todas as funções que desempenhei fui orientada a atingir metas agressivas com foco no relacionamento com o cliente, prospectando novas contas e estreitando parcerias de sucesso com *players* do mercado.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Four Seasons Hotel São Paulo **Travel Industry Sales Manager**	**São Paulo, SP** **2019- 2020**

- Gestão de carteira de clientes corporativos com maior foco no seguimento de agências de viagens e operadoras turísticas (nacionais e internacionais)
- Gestão de programas de viagens e relacionamento com clientes Virtuoso e Four Seasons *Preferred Partners*
- Prospecção e negociação de tarifas acordo bem como preenchimentos de RFPs corporativos
- Prospecção e negociação de grupos e eventos
- Elaboração de planos de ação de vendas e análise da concorrência
- Participação em eventos do *Trade* Turístico e *roadshows* no Brasil e no exterior para promoção do Hotel e prospecção de clientes

RCD Hotels **Executiva de Contas Sênior**	**São Paulo, SP** **2017 – 2018**

- Responsável pela promoção e divulgação dos hotéis do segmento de luxo do grupo, localizados no México e nos Estados Unidos, para o mercado brasileiro

TL Portfolio **Gerente de Vendas**	**São Paulo, SP** **2016– 2016**

- Representante comercial de hotéis e DMCs (Destination Management Centers) internacionais, responsável pela divulgação e promoção de vendas em diferentes canais para captação de clientes brasileiros

ZWILLING J. A. Henkels Brasil **Gerente de Vendas HORECA**	**São Paulo, SP** **2015 – 2016**

- Desenvolvimento da estratégia comercial dos canais de vendas para todo o Brasil (nos segmentos de Hotéis, Restaurante e *Catering*) com foco principal no segmento hoteleiro

Hotel Unique **Executiva de Contas Sênior**	**São Paulo, SP** **2010 – 2015**

- Responsável pelo relacionamento e performance de vendas com *KEY ACCOUNTS* nacionais e internacionais e prospecção de novos mercados e clientes
- Estabelecer acordos com OTA's (Online Travel Agencies) e programas de viagens

- Organização de eventos de relacionamento e ações com clientes no Brasil e no exterior
- Negociação de tarifas corporativas através de acordos diretos e da participação em RFPs

Villa Blue Tree **Executiva de Contas Sênior**	**São Paulo** **2009 – 2010**

- Comercialização de espaços e gastronomia para eventos corporativos

Vila Uber **Executiva de Vendas**	**São Paulo, SP** **2008 – 2009**

- Prospecção de novos clientes e comercialização de espaços e cardápios para eventos corporativos e sociais, assim como parcerias com outros fornecedores para gerar mais negócios

EBGE – Empresa Brasileira de Guias Especiais **Supervisora de Vendas**	**São Paulo, SP** **2007 – 2008**

- Prospecção de clientes para integrar o catálogo de fornecedores do CREA -SP
- Treinamento para as equipes de vendas
- Estabelecimento de metas e estratégia para os representantes comerciais

Renaissance São Paulo Hotel **Marriott Brazil Hotels Cluster Office** **Agente de Vendas Pleno**	**São Paulo, SP** **2002 – 2006**

- Negociação de contratos de grupos e eventos para os hotéis no Brasil

Stella Barros Turismo Curitiba **Estagiária**	**Curitiba** **1999 – 2001**

- Estágio na agência de viagens de Curitiba para aprender sobre a rotina de trabalho de uma agência de turismo.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- ***MBA em Gestão do Luxo (março/2013 a abril/2015)***
  Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP)
- ***Pós-Graduação em Administração de Empresas (março/2003 a setembro/2004)***
  Fundação Armando Álvares Penteado (FAAP)
- ***Bacharel em Turismo (Turma de 2002)***
  Universidade Federal do Paraná

Outros Cursos:

- ***Curso de Revenue Management (janeiro de 2011)***
  Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM)
- ***Curso Intensivo de Marketing (maio/2006 a julho/2006)***
  Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM)
- ***Curso de Administração Hoteleira (julho/2001 a julho/ 2002)***
  Centro Europeu – Curitiba, PR

IDIOMAS

- Português: Língua Nativa
- Inglês: Fluente
- Espanhol: Fluente
- Alemão: Nível Intermediário