Andressa de Oliveira Weber

Jardim Miriam - São Paulo - SP - Brasil
(11) 98470-6406 (WhatsApp/Cel)
andressaweber@yahoo.com.br

Empregada
Superior Completo

Consultora de Vendas

Resumo de Qualificações

• Sou Consultora de Vendas com sólida experiência em atendimento ao cliente e estratégias de vendas, elevando a retenção de clientes em até 35%.
• Minha formação inclui cursos especializados em técnicas de vendas e liderança, que aprimoram minha capacidade de negociação e trabalho em equipe.
• Atuo de forma proativa, sempre buscando soluções criativas e atendimento personalizado, fundamentando parcerias duradouras.
• Possuo habilidades técnicas em ferramentas de informática e comunicação, otimizando processos e melhorando resultados.
• Estou comprometida com o aprendizado contínuo, adaptando-me rapidamente às dinâmicas do mercado e às necessidades dos clientes.

Formação

Faculdade Radial - FAR
Superior - Gestão em Comércio Exterior — Concluído em 2005

Universidade Virtual do Estado de São Paulo - UNIVESP
Superior - Pedagogia — Cursando

Experiências Profissionais

Curriculum.com.br
Consultor(a) de Vendas - 6/2006 - atual

Desempenhei a função de Consultor de Vendas na Curriculum.com.br, onde impulsionei a satisfação do cliente ao oferecer soluções personalizadas para pessoas físicas e jurídicas, resultando em um aumento de 35% no fechamento de contratos. Supervisiono processos seletivos e pós-venda, além de treinar novos consultores, garantido uma equipe bem capacitada. Desenvolvi parcerias estratégicas com empresas credenciadas, fortalecendo a reputação da marca no setor. Essa experiência aprofundou minha habilidade em identificar oportunidades de vendas e aprimorar relacionamentos comerciais, alinhando-me plenamente à função de Consultora de Vendas.

Polishop

Assistente de Atendimento - 9/2005 - 12/2005

Atuei como Assistente de Atendimento na Polishop, onde otimizei o suporte ao cliente em SAC, resultando em um aumento de 25% na satisfação dos consumidores. Providenciei orientações precisas sobre produtos e resolvi dúvidas referentes a pagamentos e assistência técnica. Meu foco em pós-venda garantiu feedbacks valiosos e a retenção de clientes, contribuindo para um atendimento mais eficaz e alinhado às necessidades do público. Essa experiência refinou minhas habilidades em comunicação e resolução de problemas, preparando-me para desafios na consultoria de vendas.

Sway Informática

Operador(a) de Telemarketing Sênior - 7/2001 - 5/2005

Implementei estratégias de atendimento que elevaram a taxa de retenção de clientes em 30% durante minha atuação como Operador de Telemarketing Sênior na Sway Informática. Gerenciei com eficácia chamadas ativas e receptivas para grandes clientes, como Banco Itaú e Citibank, otimizando processos de cobrança e vendas. Meu trabalho em vendas de serviços variados, incluindo seguros e assinaturas, resultou em metas superadas, impactando diretamente a receita da empresa e fortalecendo parcerias. A experiência consolidou minhas habilidades em negociação e comunicação, preparando-me para a consultoria de vendas.

Idiomas

• Espanhol - Básico

Informática

• **Outros**: Adobe PageMaker | Microsoft Windows 2000 Professional | Microsoft Windows 2000 Server | Programação em HTML
• **Softwares**: Adobe Photoshop | CorelDRAW | Microsoft Access | Microsoft Excel | Microsoft Office | Microsoft PowerPoint | Microsoft Project | Microsoft Word
• **Internet**: Configuração e Utilização de E-mail | Internet - Navegação e Busca
• **Programação**: Programação em HTML

Cursos Complementares

Técnicas de vendas, liderança e trabalho em equipe - Softway Comex — 8 horas — Concluído em 2004

Aprimorei minhas habilidades em vendas e liderança com o curso de Técnicas de Vendas, Liderança e Trabalho em Equipe na renomada Softway Comex. Essa formação fortaleceu minha capacidade de atuar de forma criativa e motivadora, essencial para o sucesso como Consultora de Vendas.

Telemarketing ativo e receptivo - Fundação Florestan Fernandes — 72 horas — Concluído em 1999

Concluí o curso de Telemarketing Ativo e Receptivo na Fundação Florestan Fernandes, onde desenvolvi habilidades essenciais de comunicação e vendas, fundamentais para a atuação como Consultora de Vendas.

Atendimento ao cliente e técnicas de vendas - Editoras Páginas Amarelas — 70 horas — Concluído em 1998

Concluí o curso de Atendimento ao Cliente e Técnicas de Vendas nas Editoras Páginas Amarelas, aprimorando habilidades essenciais em vendas diretas e indiretas, fundamentais para minha atuação como Consultora de Vendas.

Informática - S.O.S Computadores 180h Concluído em 1997

Concluí o curso de Informática na S.O.S Computadores, adquirindo habilidades em Windows, Excel e ferramentas essenciais que potencializam minha eficiência e organização como Consultora de Vendas.

Características

Sou proativa e focada em resultados, sempre buscando superar metas e desafios. Tenho uma excelente comunicação e habilidades interpessoais que fortalecem meu relacionamento com clientes e equipes. Minha adaptabilidade e persistência me permitem enfrentar mudanças com facilidade. Valorizo o aprendizado contínuo, mantendo-me atualizada para oferecer soluções eficazes como Consultora de Vendas. Além disso, minha dedicação à qualidade e ao trabalho em equipe garante uma abordagem colaborativa e produtiva em cada projeto.

Observações

Estou entusiasmada para trazer minha experiência em vendas e meu forte foco em resultados para sua equipe. Acredito que uma conversa pessoal seria a oportunidade ideal para demonstrar como minhas habilidades de comunicação, proatividade e adaptação fazem de mim a candidata perfeita para a posição de Consultora de Vendas. Estou disponível para trabalhar em qualquer local e em regime efetivo, pronta para contribuir para o sucesso da sua empresa. Aguardo ansiosamente a chance de discutir como posso agregar valor à sua equipe!