



AINÂT CHIESI DE OLIVEIRA

📍 Rua Dona Santana , Piracicaba, São Paulo

☎ (19) 99218-2992

✉ ainat.oliveira@gmail.com

🎁 02/05/1986

🚗 A/B

👤 Casado(a)

www.linkedin.com/in/ainat-chieside-oliveira-608bb093

Objetivo

- Em busca de oportunidade de atuar na área de gestão, de forma a contribuir para o crescimento e desenvolvimento da empresa.

Informações adicionais

Disponibilidade para residir em outra cidade e realizar viagens

Histórico profissional

Abril 2018	Frigelar Comercio e Industria LTDA	Piracicaba e Campinas
-	Gerente Geral Comercial	
Agosto 2024	<ul style="list-style-type: none">• Responsável pela gestão de todo ponto comercial, comandando departamento de vendas de equipamentos de ar condicionado, câmaras frigoríficas, refrigeração industrial, comercial e doméstica, ferramentas, produtos acabados (linha de produtos branca e azul) e peças em geral, para todo setor de refrigeração e climatização.• Administração de carteira de clientes• Criação de estratégias comerciais, voltadas a prospecção, resgate de clientes inativas e desenvolvimento com consultoria a clientes ativos, visando aumento da capilaridade.• Gestão, acompanhamento e desenvolvimentos dos indicadores (KPI´s) de todas as áreas do negócio.• Gerenciamento dos custos/despesas do ponto comercial• Criação de planos de ação e atuação.• Gerenciamento e desenvolvimento do time técnico comercial de alta performance.• Treinador dos times de todas as áreas.• Responsável por recrutar, selecionar, contratar e treinar novos colaboradores.• Atuação em negociações de alta complexidade.• Gestão do time de orçamentistas, projetistas e engenharia de aplicação.• Administração, acompanhamento e realização de visitas e criação de projetos personalizados.• Palestrante, representando a empresa em encontros de parceiros, fabricantes e técnicos, divulgando todo o portfólio de produtos e serviços disponíveis na companhia.• Responsável pela gestão dos setores de Logística, Administrativo e Comercial, prestando suporte para as áreas de Marketing, RH,	

	Industria com produtos de marca própria, Compras, Credito, Cobrança, Transportes, Financeiro, Fiscal, Inteligência de mercado, pós venda, SAC e Ecommerce.	
	<ul style="list-style-type: none"> Focado em impulsionar os resultados da empresa e aumentar a performance dos departamentos da companhia, assim como expandir o negócio, com atuação em todo território nacional. 	
Abril 2018	Frigelar Comercio e Industria LTDA	Campinas
-	Coordenador de vendas	
Março 2020	<ul style="list-style-type: none"> Responsável pela gestão, acompanhamento e desenvolvimento de toda equipe de vendas, tanto na parte de vendas corpo a corpo, quanto na parte estratégica e operacional do negócio, atuando com um time de 34 vendedores (time de vendas de ar condicionado, televendas, câmaras frigoríficas, peças e equipamentos de refrigeração e vendedores balconistas) + 1 projetista técnico e prestando suporte para todo time de apoio, como Administrativo e Logístico. Atuo também no recrutamento e seleção de novos talentos e no desenvolvimento dos já atuantes no quadro de colaboradores Bastante focado nos indicadores do negócio, estando a todo momento buscando soluções, que levem ao aumento do faturamento e rentabilidade da empresa, sempre em busca do atingimento dos objetivos apresentados pela diretoria. 	
Janeiro 2018	Tempo Concessionárias	Campinas e Região
-	Gerente de Vendas	
Abril 2018	<ul style="list-style-type: none"> Responsável pela gestão da concessionária Fiat do grupo Tempo. 	
Agosto 2017	Grupo Andreta - Chevrolet	Campinas e Região
-	Gerente de Vendas Corporativas	
Dezembro 2017	<ul style="list-style-type: none"> Responsável departamento de vendas corporativas (PJ), das 3 lojas Chevrolet do grupo Andreta, Sendo as duas lojas Chevrolet na cidade de Campinas e uma na cidade de Jundiaí. 	
Março 2014	CAOA	Campinas e Região
-	Gerente de Vendas	
Julho 2017	<ul style="list-style-type: none"> Atuação: Gerente de vendas atuando, nas lojas de Campinas, Sumaré e Limeira Responsável também pelas avaliações de veículos seminovos, captação e venda Principal atuações: Negociações, Gestão de pessoas, processos e vendas Responsável pela gestão de todo negócio. 	
Outubro 2015	CAOA	Estado de São Paulo
-	Supervisor Regional	
Setembro 2016	<ul style="list-style-type: none"> Supervisor Regional Interior de SP sendo 9 lojas, responsável pelo desenvolvimento e gestão das lojas Hyundai Caoa das cidades de: São José dos Campos, Campinas, Americana, Piracicaba, Bauru, São José do Rio Preto, Ribeirão Preto, Sumaré, Limeira. 	
Agosto 2011	Hyundai CAO A	Campinas e Região
-	Consultor de Vendas	
Março 2014	<ul style="list-style-type: none"> Venda de veículos importados categoria Luxo Premium, atendimento personalizado, 	

- Vendedor líder de loja.
- Avaliação de veículos usados

Formação acadêmica

Fevereiro 2023 - Dezembro 2024	UNINTER Centro Universitário Internacional Pós-graduação Lato Sensu: Neurogestão Organizacional Status - Cursando Curso na área de Neurogestão, voltado a desenvolver a capacidade de entender o ser humano, afim de poder se adaptar a cada tipo de personalidade, de forma que é possível desenvolver pessoas, facilitar o entendimento em negociações complexas e conseguir controlar e desenvolver as áreas emocionais.
Fevereiro 2020 - Junho 2022	UniCesumar Piracicaba, SP Ensino Superior / Graduação: Empreendedorismo Status - Formado Curso voltado a administração e desenvolvimento de negócios, onde busca alavancar os conhecimentos de gestão, de forma prática e teórica, o mesmo disponibiliza varias ferramentas de gestão de pessoas e negócios, onde o ponto focal do curso não foi somente a administração e sim em como desenvolver, rentabilizar e aplicar os mais novos conceitos de gestão de empresas. Este curso é uma versão aprimorada e moderna da graduação de administração de empresas.
Janeiro 2019 - Dezembro 2020	Sucesso em vendas Porto Alegre, RS Especialização: Gestão de vendas, Gestão de pessoas, Gestão de processos, Gestão de resultados, Gestão do tempo Status - Formado Curso totalmente focado no desenvolvimento do gestor/liderança.

Habilidades e competências

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Gestão de indicadores • Treinamento e desenvolvimento de pessoas • Recrutamento e seleção de pessoal • Pró atividade e iniciativa para resolução de problemas • Dinamismo para execução de tarefas diversas • Capacidade de liderança e motivação de pessoas | <ul style="list-style-type: none"> • Habilidade em Negociações complexas • Administração e desenvolvimento de carteira de clientes • Alta facilidade e capacidade de liderar pessoas e projetos • Extremamente engajado e determinado • Determinação e persistência para o alcance de metas |
|---|--|