

ELIZANGELA SORATO DE SOUZA

Casada, sem filhos, 40 anos
Rua Osvaldo Cruz, 175 – Centro - Tubarão – SC
Telefone: 48 999374937
E-mail: eliz_sorato@hotmail.com

ÁREA DE ATUAÇÃO

Atuar na área de Marketing com foco em: Trade marketing, Publicidade, Feiras e Eventos, Desenvolvimento e Gestão de Portfólio. Na Área de Vendas com foco em Relacionamento e gestão de clientes, administrativo e vendas efetivamente.

1 – EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

ITAGRES REVESTIMENTOS CERÂMICOS S.A

Rodovia BR 101, Km 341, São Cristóvão, Tubarão – SC
CARGO: Coordenadora de Marketing e Desenvolvimento de Novos Produtos
PERÍODO: 01/10/2004 a 30/04/2019

COMÉRCIO DE CONFECÇÕES RAINHA LTDA

Tubarão - SC
CARGO: Analista de Vendas
PERÍODO: de 01/09/1999 a 30/09/2004

WITHALL FASHION CONFECÇÕES LTDA

Tubarão - SC
CARGO: Auxiliar de Fação
PERÍODO: de 01/08/1995 a 16/01/1998

2 – FORMAÇÃO

Especialização: Universidade do Estado de Santa Catarina - UNESC

Curso: MBA Comunicação e Estratégia de Marketing: Foco no Relacionamento com o Cliente.

Graduação: Universidade do Sul de Santa Catarina - UNISUL

Curso: Administração

3 - HABILIDADES

- Coordenar equipes de Marketing, Merchandising e Desenvolvimento de Novos Produtos;
- Pesquisas de mercado acompanhando as inovações tecnológicas servindo como base no processo de inovação e criação de Novos Produtos;
- Conceituação de portfólio, definição de canais de distribuição e lançamento ao mercado;
- Definição de Planos de marketing, budgets, lançamentos de novos produtos e posicionamento de marcas;
- Desenvolver plano de comunicação para as mídias On line e Off line;

- Acompanhamento de peças para produções gráficas, desenvolvimento de ideias e conceituação;
- Desenvolvimento e acompanhamento de todo o processo de Stand e operação de Feiras Nacionais e internacionais, incluindo eventos;
- Planejar ações em ponto de venda promovendo a marca e produtos;
- Operar na posição de Trade Marketing com promotores de vendas;
- Gestão de Portfólio na avaliação de margem e faturamento, e descontinuação de produtos;
- Treinamento de Promotores e representantes no Ponto de venda;
- Organização de convenções de vendas;

4 – INFORMAÇÕES ADICIONAIS

CENEX - PDEC – Programa de Desenvolvimento de Executivos – Série Comportamental
Período: março a agosto de 2016.

Inglês básico em andamento

Participação anual em Casa Cor e eventos voltados a tendência e decoração.

PALESTRAS: Mário Cortela 2016
Inspira Mais 2015

Programa Lean Office na Área de Desenvolvimento de Produto – 60 horas. Janeiro a abril de 2017.

Aplicado por **Exithum** – Desenvolvimento de Seres Humanos.

VIAGENS:

Itália (Feira Cersaie em três edições)

Peru visita em clientes.

Argentina visita em clientes.

Flórida e Califórnia visita em clientes para desenvolvimento de novos produtos.

Viagem em todos os estados do Nordeste para pesquisa de mercado.

DESAFIOS: Desenvolvimento de três feiras – Revestir-SP. Responsável por todo o processo de criação e desenvolvimento de estande, conceituação, desenvolvimento de novos produtos e acompanhamento na execução e participação durante o evento. Além disso, responsável pelo lançamento de novos produtos.

Responsável por feiras Internacionais – Coverigns-EUA e Big Five-Dubai.