



SOBRE MIM

Empresária autônoma experiente com 16 anos de atuação, inclusive na Franquia Cheirin Bão, apresentando habilidades de liderança, comunicação eficaz, cálculos e domínio de sistemas informatizados. Detentora de conhecimentos avançados em Pacote Office, especialmente Word e Excel. Exibe ótima aptidão para planejamento, organização e trabalhos que exigem alta responsabilidade. Demonstra inteligência emocional e uma atitude favorável ao aprendizado e aprimoramento contínuos, além de proatividade e iniciativa na resolução de problemas. Com capacidade de executar múltiplas tarefas de forma dinâmica, responsabilidade e autonomia, flexibilidade e habilidades de negociação, unidas a uma interação cordial e simpática. Possui conhecimentos em técnicas de venda e atendimento ao cliente. Determinada e persistente para o alcance de metas. Graduada em Administração de empresas. Com enorme vontade de somar à sua equipe.

LÍNGUAS

PORTUGUESE

INGLÊS

GABRIELA FRANCESCHI WAECHTER

ADMINISTRADORA DE EMPRESAS

Rua Anastácio José Paulo, 152, Itajaí,
88306050, Brazil

47988625253

gabrielafw@hotmail.com

COMPETÊNCIAS

LIDERANÇA

HABILIDADE COM CÁLCULOS E SISTEMAS INFORMATIZADOS

CAPACIDADE DE PLANEJAMENTO E ORGANIZAÇÃO

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

PROATIVIDADE E INICIATIVA PARA RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS

RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA PARA REALIZAÇÃO DE TRABALHO REMOTO

CORDIALIDADE E SIMPATIA NO TRATO COM AS PESSOAS

DETERMINAÇÃO E PERSISTÊNCIA PARA O ALCANCE DE METAS

COMUNICAÇÃO EFICIENTE

CONHECIMENTOS EM PACOTE OFFICE, COM FOCO EM WORD E EXCEL

DISPOSIÇÃO PARA TRABALHOS QUE EXIGEM FORÇA FÍSICA

DISPOSIÇÃO PARA O APRENDIZADO E APRIMORAMENTO CONTÍNUOS

DINAMISMO PARA EXECUÇÃO DE MÚLTIPLAS TAREFAS

FLEXIBILIDADE E CAPACIDADE DE NEGOCIAÇÃO

CONHECIMENTOS EM TÉCNICAS DE VENDA E ATENDIMENTO AO CLIENTE

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

BROTHERS IN LOGISTICS

Itajaí
jan 2024 - Presente

Analista financeira

Responsável por toda programação mensal de pagamentos de contas, funcionários, fornecedores e impostos; Envio de faturamentos, CTES, NFs aos clientes; Verificar diariamente a inadimplência, fazendo as cobranças aos clientes; Verificar os Kms, multas e gastos diários dos motoristas da frota da empresa; Analisar números da empresa, verificando o grau de lucratividade de cada cliente. Suporte integral na tesouraria, contas a pagar e a receber; Verificar diariamente extratos bancários e conferir entradas e saídas; Junto a contabilidade, responsável por documentos de entrada e saída de funcionários; Planilhas de lucratividade semanal de toda receita de entrada e saída. Suporte e auxílio à equipe sempre que necessário.

FRANQUIA CHEIRIN BÃO

Balneário Camboriú
set 2019 - fev 2023

Empresária autônoma

Responsável pela venda, buscando atingir as metas estabelecidas em conformidade com as normas e procedimentos da empresa. Planejamento e execução das atividades diárias de acordo com os prazos definidos pela equipe, colaborando com o bom andamento das operações e a qualidade dos resultados. Responsável por promover um atendimento humanizado, garantindo a satisfação com o serviço. Compras e negociações com os fornecedores, sempre garantindo uma boa lucratividade. Treinamento com a equipe, incentivando a melhoria e a excelência do negócio; Fechamento de caixa, planilhas, balanço mensal;

UNIMED VTRP

São Jerônimo
mar 2015 - abr 2019

Vendedora de plano de saúde

Captação de novos clientes e retenção da base por meio da gestão proativa das necessidades individuais e do desenvolvimento de soluções robustas. Atualização dos métodos de vendas tradicionais a fim de aumentar a receita em % e superar as metas de vendas. Aumento da receita total de vendas da equipe mensalmente. Treinamentos mensais a nível de superação interpessoal; Planilhas demonstrativas de aumento de vendas à diretoria da empresa;

DREBES E CIA LTDA

São Jerônimo
mar 2008 - mai 2012

Compradora

Especialista em grandes negociações de compras; Busca por novos fornecedores e manutenção das empresas parceiras, de forma a negociar preços e prazos sempre que necessário, com foco na redução de gastos. Negociação de termos comerciais em conformidade com os prazos e metas de custo, visando o fechamento de compras dentro das melhores condições de preço, qualidade e entrega. Total liberdade em grandes negociações em eiras e visitas a grandes redes; Distribuição de produtos para mais de 150 lojas junto ao CD da empresa. Apresentação semanal à diretoria de números, crescimento e projeções do setor; Criação de promoções e idéias para momentos que caem o % de lucratividade; Visitas às lojas, para entender as dores dos clientes e vendedores e poder entregar o produto certo na ponta final;

EDUCAÇÃO

UNIASSELVI

Porto Alegre
2017

Bacharelado em administração

Administração de empresas

UNISINOS

São Leopoldo

Nutricionista

Nutrição

CURSO

ELSYS

set 2012 - ago 2013

Intercâmbio Austrália