

ANDRESA CARINA DA SILVA
Av. Santa Bernadete, 101.2 ap 25 - Portão - Curitiba
Tel.: 41 98421-6438 / 41 3016-5924
E-mail: andresacarina@hotmail.com

OBJETIVO PROFISSIONAL

Busco uma oportunidade para compartilhar a experiência que adquiri durante minha carreira na área financeira, através da prática docente. Este objetivo se desdobra tanto em uma expectativa pessoal de crescimento, desenvolvimento e ampliação profissional quanto do desejo de compartilhar e contribuir com a comunidade a partir de um ponto de vista que articula os níveis teóricos e práticos da minha área de atuação.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Graduação

- Administração de Empresas- Gestão de Negócios – FACULDADE OPET (2002 a 2006).

Pós-Graduação (Lato sensu)

- Planejamento e Gerenciamento Estratégico - PUC – PR (2015 a 2016);
- MBA Desenvolvimento de Pessoas - FACULDADE DOM BOSCO (2015 a 2016).

IDIOMAS

- Inglês Intermediário – Escola Fisk

HISTÓRICO PROFISSIONAL

i) Grupo Santander Brasil S.A. (2003-atual)

Gerente de Relacionamento Pessoa Jurídica

Descrição das atividades:

Presto consultoria financeira para uma carteira de clientes empresariais com o objetivo de auxiliá-los em suas aquisições, planejamentos e tomadas de decisões financeiras. Atuo para mantê-los, rentabilizá-los e fidelizá-los através de serviços e produtos de nosso portfólio. Também atuo na prospecção de novos clientes através de indicações, banco de dados e eventos.

ii) CD CLUB LTDA (1993-2003)

Gerente

Descrição das atividades:

Por tratar-se de uma empresa de administração familiar, os proprietários optaram por executar uma administração compartilhada que me permitia, enquanto funcionária de confiança, atuar em todas as áreas da empresa (vendas, gestão de equipe, financeiro e compras).

PRINCIPAIS HABILIDADES

Focada nos resultados (planejamento, execução e acompanhamento);
Boa comunicação verbal e escrita;
Organizada;
Adaptável;
Empática;
Comprometida.

CURSOS

- Treinamento de gerentes em vendas - Grupo Frischmann (1999);
- Certificada pela AMBIMA - Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais (2016);
- Programa A.R.T.E. em vendas – Banco Real (2007);
- Cursos de desenvolvimento Pessoal e Profissional, como: atividade comercial, foco em vendas, como encantar seu cliente, código de defesa do consumidor, prevenção à lavagem de dinheiro, gestão de crédito, mercado e concorrência, atendimento com excelência e investimentos – Banco Santander (2003 até o momento);
- Programa integral de leitura - leitura de 2000 palavras por minuto com 100% compreensão – PILBRA (2006);
- Curso de Inglês – Escola Fisk (2014).