

# MERYELEN LUNELLI

---

Brasileira, Solteira, 36 anos, sem filhos  
Residente no bairro Jardim das Américas – Curitiba/PR  
Telefone: (41) 99894-9392 / E-mail: [mery.lunelli@gmail.com](mailto:mery.lunelli@gmail.com)  
<http://lattes.cnpq.br/9392486453652378>  
<https://www.linkedin.com/in/merylunelli/>

## OBJETIVO: PROFESSOR (A) ACADÊMICO

### RESUMO DE QUALIFICAÇÕES

- Profissional com 14 anos de experiência em Gestão, Marketing & Vendas e Educação, desenvolvidos em empresas de reconhecida atuação e sucesso nos seus respectivos mercados com trajetória de contínua ascensão na área. Atuação nos segmentos de alimentos e bebidas, agências de publicidade e propaganda, agências de comunicação e eventos, educação (ensino à distância e ensino superior), projeto social, software as a service (SaaS), editora, importação, indústria (fabricação de bicicletas e triciclos), construtoras e bares e restaurantes.

### FORMAÇÃO ACADÊMICA

- **Mestranda em Administração** – UFPR – 2018/2019.
- **Pós-Graduação em Marketing** – PUC/PR– 2009/2010.
- **Graduação em Publicidade e Propaganda** – UTP – 2003/2007.

### IDIOMAS

- Inglês – fluente para leitura e avançado para escrita e conversação;
- Francês e Espanhol – básico para leitura, escrita e conversação.

### FORMAÇÃO COMPLEMENTAR

- Cursos sobre Ensino à Distância (EAD) – IFRS – 2018;
- Diversos cursos na área de didática no Ensino Superior, gestão de pessoas, liderança, produtividade, gestão de projetos, inteligência emocional, oratória entre 2018 e 2019.

### INFORMÁTICA E OUTRAS INFORMAÇÕES

- Microsoft Office – Avançado;
- Conhecimento em plataformas de Ensino à Distância (EAD);
- Conhecimento em metodologias ágeis como: Scrum, Sprint, Squad, Lean, Design Thinking entre outras;
- Total disponibilidade para viagens e mobilidade para atuar em qualquer região do Brasil;
- Realização de palestras em universidades na área de administração e empreendedorismo;
- Premiada como melhor artigo no Congresso Internacional de Administração – 2019;
- Premiada como melhor artigo no Programa de Iniciação Científica – 2005.

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

**Empresas:** UNISEPE (04/2019 – 06/2019); UFPR (07/2018 – 12/2018); IBAC (07/2009 – 01/2010)

**Segmento:** Educação Superior, Ensino à Distância (EAD)

**Área de atuação:** Professor (a) Acadêmico

- Professora nos cursos de Administração e Processos Gerenciais, ministrando as disciplinas de Empreendedorismo e Psicologia Organizacional;
- Professora-mentora dos alunos na Escola de Negócios, programa da Universidade com a intenção de prestar consultoria às PMEs da região do Vale do Ribeira;
- Participante de grupo de pesquisa voltado aos estudos de modelos de negócios;
- Conhecimento sobre planejamento de cursos EAD, desenvolvimento de conteúdos, diagramação e atendimento ao aluno.

**Empresas:** Moove Bikes

**Segmento:** Indústria (fabricação de bicicletas e triciclos); alimentos e bebidas; bares e restaurantes

**Área de atuação:** Proprietária, Desenvolvimento de Novos Negócios, Business Development

- Liderança e atuação junto às equipes de marketing, produção, logística e principalmente de vendas, atendendo clientes B2C e B2B, gerenciando os indicadores chaves do negócio (vendas, gastos gerenciáveis, prevenção de perdas, turnover e clima organizacional), além de orientação, desenvolvimento e acompanhamento do desempenho das equipes, realizando feedbacks constantes, plano de ação e treinamentos.

**Empresas:** Sieve (06/2012 – 06/2013); Tuilux (10/2011 – 06/2012)

**Segmento:** Software as a Service (SaaS)

**Área de atuação:** Gerente de Vendas; Gerente Comercial; Account Manager; Sales Manager

- Experiência com clientes e parceiros B2B (multinacionais de vários segmentos – eletro e eletrônicos, farmacêutico, alimentos e bebidas e etc, e startups - SaaS);
- Condução de todo o processo comercial: qualificação de leads, cold mails, cold calling, agendamento de reuniões, desenvolvimento de propostas, negociações e fechamento, evoluindo a oportunidade e direcionando as equipes de operações;
- Treinamento de equipe e Identificação de gaps na operação para melhoria de processos.

**Empresas:** Novo Conceito (06/2013 – 03/2014); Popper (11/2010 – 03/2011); FIEP (03/2010 – 11/2010); Light Direct (01/2007 – 12/2007); FEMSA (05/2006 – 03/2007)

**Segmento:** Agências (publicidade, propaganda, comunicação e eventos), editora, importação e construtoras

**Área de atuação:** Coordenadora de Marketing e Trade Marketing

- Planejamento, orçamento e execução do Plano Estratégico de Marketing (online e offline), campanhas de comunicação/promoção e gestão das rotinas de marketing e comunicação;
- Coordenação de eventos, promoções, assessoria de imprensa, projetos de patrocínio junto aos fornecedores, execução de ações cooperadas, gestão de marcas próprias, atendimento a veículos e fornecedores;
- Vivência na área de Trade Marketing, treinamento e gerenciamento das equipes de promotores nos PDVs, acompanhamento dos resultados e avaliação das informações coletadas quanto à qualidade/veracidade das mesmas junto ao departamento comercial, propondo novas oportunidades de visibilidade da marca, aumento de market-share, melhores estratégias de PDV, canais de vendas, entre outros.