ALEXSANDRA MARIANE SERRA NUNES

Histórico profissional

Setembro
2024
(ATUAL)

**JUNTA COMERCIAL,
INDUSTRIAL E
SERVIÇOS DO
DISTRITO FEDERAL
(JUCIS-DF)**

Brasília-
DF

**Chefe da Assessoria
de Comunicação**

Fevereiro
2024
-

**PINHEIRO E ARANHA
LTDA**
**Gestora RH
Administradora
Marketing
Gestora De
Comunicação**

São Luís

- Gestão do desempenho da equipe, avaliando a performance e propondo ações de desenvolvimento para o crescimento da área.
- Administração dos bens da empresa, supervisionando o serviço de segurança patrimonial e solicitando a compra de materiais de consumo sempre que necessário, com foco na redução de custos e boas negociações.
- Realização de reuniões periódicas com a equipe para alinhamento das metas e verificação de impedimentos, propondo soluções a fim de garantir o bom andamento das atividades.
- Responsável pelos processos administrativos da empresa, garantindo a transparência e a eficiência da gestão.
- Sugestão à gerência de melhorias aos processos implantados, garantindo melhores resultados e maior produtividade.
- Coordenação de cronogramas de projetos e definição de prazos para o cumprimento de etapas e datas de conclusão.
- Liderança de projetos de desenvolvimento de marcas e coordenação de campanhas de marketing.

Profissional com ampla experiência na área de marketing, especializada em liderar equipes e desenvolver estratégias que impulsionam o crescimento e a visibilidade da marca. Expertise em planejamento e execução de campanhas integradas, gestão de orçamento e análise de performance, assegurando a entrega de resultados extraordinários. Habilidade em liderar projetos multifuncionais, coordenando esforços entre diferentes departamentos para garantir que as metas de marketing estejam alinhadas com os objetivos globais da empresa. Focada em inovação, identificação de oportunidades de mercado e desenvolvimento de relacionamentos sólidos com stakeholders, contribuindo para o fortalecimento da marca e a fidelização do cliente. Conhecimento em SEO, marketing de conteúdo, gestão de redes sociais e análise de dados, permitindo a otimização de campanhas e o direcionamento assertivo de

público-alvo. Comprometido com a melhoria contínua e a inovação no espaço digital, buscando sempre novas tendências e ferramentas para maximizar o impacto das iniciativas de marketing.

- Profissional especializada em gestão de imagem e branding, com experiência em construir e manter a reputação de marcas e indivíduos. Habilidade em desenvolver estratégias de comunicação visual e mensagem que ressoem com o público-alvo, promovendo a identidade e os valores da marca. Expertise em monitoramento de percepções, análise de feedback e implementação de melhorias contínuas para fortalecer a imagem corporativa. Experiência em trabalhar em estreita colaboração com equipes de marketing e relações-públicas para garantir uma abordagem integrada que maximize a visibilidade e o reconhecimento da marca. Dedicada à criação de narrativas autênticas e impactantes que conectem emocionalmente com os consumidores.

Fevereiro 2019

-

Dezembro
2022

Manas Closet
Gestora

São Luís

- Elaboração de planejamentos orçamentários para controle e administração do fluxo de caixa e do capital de giro.
- Identificação de falhas nos processos que possam estar criando gargalos na produtividade da empresa, desenvolvendo e implementando planos de melhorias.
- Execução de tarefas diversas, valorizando a comunicação e a transparência a fim de entregar um serviço de excelência.
- Implementação de melhorias operacionais a fim de gerar economia e aumentar as margens de lucro.
- Participação em reuniões com os superiores e outros membros da equipe, sugerindo melhorias na área, se necessário, a fim de melhorar a eficiência e a qualidade do serviço.

Novembro 2017

-

SÃO LUIS SHOPPING
Auditora interna

SÃO LUIS

Maio 2018

- Realização do trabalho de campo, determinando os procedimentos de auditoria aplicáveis de forma a avaliar as operações, processos e sistemas gerenciais da organização, visando colaborar para uma atuação mais sustentável.
- Atualização da matriz de riscos da empresa, observando os resultados das ações de melhoria e a implementação dos planos estabelecidos pela auditoria, registrando os dados correspondentes em relatórios.
- Recomendação de melhorias aos departamentos produtivos, observando as boas práticas de mercado e atendendo aos objetivos estratégicos da empresa.
- Comunicação com os clientes a fim de avaliar e mitigar futuros encargos de impostos e determinar a elegibilidade para abatimentos fiscais.

Março
2015

**ELO CONTACT CENTER SERVIÇOS LTDA
OPERADOR DE TELEMARKETING**

SÃO LUIS

Maio 2017

- Atendimento geral por e-mail, chat e telefone, garantindo efetividade no registro de reclamações, elogios, ocorrências e pedidos diversos.
- Prestação de apoio administrativo ao cliente, como geração de segunda via de boletos, alteração de datas de pagamento ou mudança de planos em relação ao produto ou serviço.
- Prestação de atendimento via chat a fim de esclarecer dúvidas e auxiliar o cliente em questões diversas, garantindo a satisfação com o serviço.
- Realização de atividades de suporte (SAC), oferecendo soluções rápidas e eficientes para sanar os problemas do cliente.
- Atuação no esclarecimento de dúvidas, visando assegurar a satisfação dos clientes.

Julho
2013

**R MELO SOUZA GOMES
VENDEDORA**

SÃO LUIS

Fevereiro 2015

- Descrição das qualidades e vantagens dos produtos aos clientes, garantindo um alto nível de atendimento e resultados, colaborando com o aumento das vendas.
- Identificação das necessidades dos clientes a fim de oferecer os produtos mais adequados, garantindo o fechamento da venda.
- Comunicação com os clientes para identificação das necessidades e esclarecimento de dúvidas, garantindo a informação de preços e formas de pagamento, sugerindo opções de produtos conforme a disponibilidade.
- Manutenção da carteira de clientes, desde a realização das vendas até a negociação com inadimplentes, garantindo o fluxo de caixa da empresa.

Abril 2013

**B E ROCHA COSMETICOS LTDA
Vendedora**

SÃO LUIS

Julho 2013

- Atendimento ao cliente para esclarecimento de dúvidas sobre as mercadorias, fechando vendas e garantindo um alto nível de satisfação.
- Preenchimento de relatórios de venda para controle das atividades pelo gestor, de forma a receber orientações para maior assertividade.
- Compreensão das estratégias da empresa para atendimento das

- metas, sugerindo possíveis ações para a equipe.
- Registo da entrada e saída de mercadorias no sistema, incluindo a correção dos dados necessários em caso de erros, garantindo a eficiência no fluxo de vendas.

Formação acadêmica

Abril 2024	Curso De Treinamento E Desenvolvimento Organizacional	SãoLuis-,Ma
Julho 2023	Curso Superior Gestão De Recursos Humanos	São Luis-Ma
Fevereiro 2023	Liderança E Desenvolvimento De Pessoas Mba: Gestão De Pessoa Uninassau	Sã Paulo,Sp
Janeiro 2023	Mba Engenharia De Produção: Pós Graduação Univerdade Pitagoras Unopar	São Luís, Ma
Março 2021		São Luís, MA
	CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM LOGISTICA: ENSINO SUPERIOR	
	MBA Marketing e Publicidade- Uninassau	
	Gestão Estratégica-	São Luís
Janeiro 2021	Unopar - Universidade Norte do Paraná	Londrina, PR
	GESTÃO DE CONFLITOS E NEGOCIAÇÃO, CURSO LIVRE	
Janeiro 2021	Unopar - Universidade Norte do Paraná	LONDRINA
	PLANEJAMENTO E CONTROLE DA PRODUÇÃO: CURSO LIVRE	
Novembro 2020	Unopar - Universidade Norte do Paraná	Londrina, PR
	ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO:	
Novembro 2020	Unopar - Universidade Norte do Paraná	LONDRINA
	GERENCIAMENTO DE PESSOAS EM PROJETOS: CURSO LIVRE	
Julho 2010	DATA CONTROL	SÃO LUIS
	CAPACITAÇÃO ADMINISTRATIVA: CURSO	