



Cristiane do Nascimento Marinho

GERENTE OPERACIONAL ESTRATÉGICO | GERENTE COMERCIAL | LOJA

 (21) 98235-9980 CNH: Cat.B

 chamacris@gmail.com

 Piabetá – Magé – Rio de Janeiro - RJ

 www.linkedin.com/in/cristiane-marinho-73224427a/

RESUMO PROFISSIONAL

Gerenciamento de loja, atuar diretamente com equipe de vendas, equipe do salão e pdv's, (metas de serviços e vendas); orientando, motivando, dando feedback, otimizar os gastos, controle de mercadorias (recebimento e armazenagem), tomada de decisões; Layout de loja, escalas, uso de indicadores, atendimento a clientes, SAC, SAP. supervisora de tesouraria e administrativo; execução de layout no interior da loja; arrumação/reposição; treinamento de equipe; garantir os processos de venda e segurança de loja; diagnostica e propor alternativas de melhoria de resultados; garantir os procedimentos de VM; acompanhar a concorrência; atuar junto com o setor de compras; atuar junto à equipe de cartões; planejamento de escala, banco de horas; selecionar e treinar novos colaboradores; identificar e desenvolver novos potenciais; Antes atuei como Líder de Área – (Serviços); responsável pelo atendimento ao cliente (fronttime), filas, provadores, caixas e troca. (Retaguarda); toda parte de estoque junto ao Centro de Distribuição da empresa, estocagem, arrumação e sistema SAP. fechamento, todo setor financeiro da loja e resolução de problemas do cliente.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- **MBA – Gestão Financeira e Controladoria**

Universidade Estácio de Sá - 2015

- **Graduação em Administração**

Universidade Unigranrio - 2012

CURSOS COMPLEMENTARES

- **Capacitação e Implantação das Normas do ISO 9001-2000** - Universidade Unigranrio - 2010
- **Curso de Capacitação Profissional em Rotinas Administrativas** em 04 Módulos, incluindo: Assistente Administrativo, Auxiliar de Departamento Pessoal, Auxiliar de Contabilidade e Informática - Windows, Word, Excel, Internet, PowerPoint e Digitação - Microolins - 2002
- **Técnicas de Vendas** -Clube dos Lojistas do Rio de Janeiro - 2003
- **Propaganda e Marketing / Operadora de Telemarketing** - FAETEC - 2003

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

GIRO LAR E LAZER

Gerente de Loja 09/2019 até 05/2023

- Garantir a execução dos processos de vendas e operações;
- Assegurar e garantir o cumprimento das metas;
- Desenvolver os processos e padrões para o time de vendas;
- Assegurar que quadro de funcionários da loja esteja completo e dentro da meta;
- Gestão de Pessoas, de Processos e do Conhecimento.
- Coordenar a equipe e orientar as atividades da loja, através da comunicação das estratégias, normas e procedimentos técnicos direcionados pelas áreas de apoio;
- Realizar a gestão dos indicadores e acompanhar os resultados gerados, com o objetivo de manter o nível de lucratividade da sua loja;

CASA & VÍDEO

Gerente de Loja 05/2016 até 01/2017

- Garantir a execução dos processos de vendas e operações;
- Assegurar e garantir o cumprimento das metas;
- Desenvolver os processos e padrões para o time de vendas;
- Assegurar que quadro de funcionários da loja esteja completo e dentro da meta;
- Gestão de Pessoas, de Processos e do Conhecimento.
- Coordenar a equipe e orientar as atividades da loja, através da comunicação das estratégias, normas e procedimentos técnicos direcionados pelas áreas de apoio;
- Realizar a gestão dos indicadores e acompanhar os resultados gerados, com o objetivo de manter o nível de lucratividade da sua loja;

LEADER S/A

Supervisor de vendas e Serviços 02/2010 até 11/2015

- Planejamento e controle de meta
- Análise e atitude para correção de rota do planejamento operacional
- Seleção, treinamento e desenvolvimento das Recepcionistas
- Motivação de equipes
- Garantir que a unidade esteja em boas condições físicas e ambiente favorável para receber os clientes
- Acompanhar o agendamento diariamente e indicadores de atendimento
- Acompanhar as avaliações de clientes, na intenção de garantir a satisfação, o adicional e a venda de pacotes; • Acompanhar / zelar pelos inventários a garantir a acuracidade da sua unidade
- Buscar novas oportunidades de negócios

CASA & VÍDEO

Especialista Financeiro/Promotor Connect/Operadora 01/2005 até 01/2009

- Avalia se os ativos atuais e os investimentos dos negócios são o melhor uso do capital de giro excedente das empresas; • Administra o fluxo de caixa do grupo;
- Análise de fluxo de caixa de curto e longo prazo por negócio;
- Consolidação e análise de fluxo de caixa do grupo empresarial;
- Elaboração e acompanhamento de planos de ações junto aos negócios para manutenção saudável do fluxo de caixa e incremento de disponibilidades financeiras;
- Fornece análises financeiras de curto e longo prazo favoráveis aos avançados dos negócios;
- Prepara análises de tendências e comentários associados às projeções de cenários;
- Simplifica a informação financeira para beneficiar a liderança da empresa na tomada de decisões;
- Projeção e análise de performance por meio de demonstrativos financeiros (DRE, DFC e Balanço Patrimonial) e de KPIs; • Projeta, consolida e analisa informações de Budget e Forecast;
- Elaboração e apresentação de relatórios gerenciais do grupo;
- Análise financeira e consolidação das informações para apresentações;

HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

- Planejamento estratégico
- Gerenciar, planejar, organizar
- Desempenho de atividades
- Atendimento ao cliente
- Gestão de atendimento
- Capacidade de tomar decisões
- Boa comunicação
- Saber trabalhar em equipe
- Lidar bem com emoções