

Camila De Albuquerque Cavalcanti Figueiroa Galamba

camilafigueiroarep@gmail.com

(81) 9.9985-0533

<https://www.linkedin.com/in/camila-figueiroa-6856951a1/>

Recife - PE

QUALIFICAÇÃO

Graduada em Administração de Empresas – Uninassau, cursando Pós-Graduação em Gestão de Negócios e Vendas – FGV. Sou uma profissional com mais de 20 anos de experiência na área Comercial, nos segmentos Têxtil, Construção Civil, e Saúde, ocupando posições como: Propagandista, Executiva de Vendas, Gerente Comercial, Gerente Vendas e Gestão de Pessoas.

Hard Skills:

- Técnicas em Vendas no Varejo;
- Trade Marketing e Merchandising;
- Proficiência na Língua Inglesa;
- Gestão Estratégica: Criação e Acompanhamento de KPIs;
- Compliance;
- Oratória;
- Relacionamento com públicos heterogêneos com foco na centralidade no cliente e na entrega do resultado esperado.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Conduz Elevadores e Acessibilidade LTDA

Cargo: Gerente Comercial

Período: 09/2024 - 07/2025

Autogestão/Produtividade: Gerenciamento dos KPIs de produtividade, cobertura de contatos, cumprimento do roteiro de visitas e gerenciamento do objetivo de demanda;

Orientação a Resultado: Participação do Programa de Excelência voltado às boas práticas do Profissional, autogestão e obtenção de resultados, bem como de treinamentos contínuos referentes às técnicas de vendas, e foco nos clientes;

Planejamento Operacional/Estratégico: Análise de KPIs de produtividade da área, bem como visita aos clientes para abertura de relacionamento, melhora na exposição de produtos e negociação;

Conhecimento de Produto: Atualização constante de conhecimento técnico acerca dos produtos demonstrados, visando levar atualizações junto ao cliente;

Destaques e Resultados: Destaque como melhor performance em vendas, atingindo um MS (market share) de 25% de crescimento, no último trimestre (2025 x 2024) com os 2

principais produtos da empresa (elevador pessoal, plataforma de acessibilidade), com ganho de premiação, de um time de vendas de 20 profissionais.

Care Plano de Saúde Animal LTDA

Cargo: Consultora em Gestão Comercial

Período: 01/2025 – 06/2025

Autogestão/Produtividade: Gerenciamento dos KPIs de produtividade, cobertura de contatos, cumprimento do roteiro de visitas e cobertura do objetivo de demanda;

Orientação a Resultado: Autogestão e obtenção de resultados, bem como de treinamentos contínuos referentes às técnicas de vendas, e foco nos clientes;

Planejamento Operacional/Estratégico: Análise de KPIs de produtividade da área, bem como visita aos clientes para abertura de relacionamento, melhora na exposição de produtos e negociação;

Conhecimento de Produto: Atualização constante de conhecimento técnico acerca dos produtos demonstrados, visando levar atualizações junto ao cliente;

Destaques e Resultados: Destaque como melhor performance em vendas, atingindo um MS (market share) de 35% de crescimento, no último trimestre (2025 x 2025) com os 2 principais produtos da empresa (plano plus e premium), com ganho de premiação e estando nos TOP 10 a nível nacional, de um time de vendas de 200 profissionais.

Figueiroa Representações ME

Cargo: Executiva Comercial

Período: 12/2007 – 12/2022

Autogestão/Produtividade: Gerenciamento dos KPIs de produtividade, cobertura de contatos, cumprimento do roteiro de visitas e cobertura do objetivo de demanda;

Planejamento Operacional/Estratégico: Análise de KPIs de produtividade da área, bem como visita aos clientes para abertura de relacionamento, melhora na exposição de produtos e negociação de estoque;

Conhecimento de Produto: Atualização constante de conhecimento técnico acerca dos produtos demonstrados, visando levar atualizações junto ao cliente;

Destaques e Resultados: Destaque como melhor performance em vendas, atingindo um MS (market share) de 45% de crescimento, no último trimestre (2018 x 2017) com os 4 principais produtos da empresa (Techno Dry, Nylon Dry, Acqua Sport e Viva Light), com ganho de premiação, de um time de vendas de 12 profissionais. Destaque como melhor performance em vendas, atingindo um MS (market share) de 48% de crescimento, no último trimestre (2022 x 2021) com os 4 principais produtos da empresa (Nylon Dry, Max, Viva Light e Acqua Sport), com ganho de premiação, de um time de vendas de 12 profissionais.

Banco do Brasil S.A. Cargo:

Auxiliar Comercial

Período: 01/2006 – 11/2007

Principais atividades: Responsável por orientar os clientes para efetuar, depósitos, saques, extratos, preenchimento dos envelopes para depósitos, pagamentos, transferências, DOC, TED, aplicações, resgate das aplicações, empréstimos, retirada dos talões de cheques, desbloqueio dos cartões, senhas e cheques, créditos em telefones pré- pagos, retirada de contracheques.

LINHA DO TEMPO – DEMAIS EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

- ASR Comércio e Prestadora de Serviços de Engenharia LTDA 12/2023 – 09/2024
- Passaporte Idiomas LTDA 01/2023 – 11/2023
- ACTEX Confecções Indústria e Comércio LTDA 11/2003 – 12/2005
- Penta Automação e Engenharia LTDA 01/2002 – 10/2003

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Graduada em Administração de Empresas – Uninassau - 12/2022
- Graduado em Administração Estratégica - Técnico - IFRS: 12/2024
- Pós-Graduação em Gestão Comercial e Vendas – FGV – Cursando

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

- Inglês intermediário (conversação e leitura) – Yázigi – 12/1999
- Pacote Office (Excel avançado, Power Point, Power Bi, Word) – Senac – 03/2022
- CNH Ativa – B
- Disponibilidade para viagens