



Débora Zanoello

Endereço para acessar este CV: <http://lattes.cnpq.br/0399063907790772>

ID Lattes: **0399063907790772**

Última atualização do currículo em 31/03/2022

Bacharel em Administração pela UDESC-ESAG, 2018. Trabalho com análise estratégica de dados, atualmente no time de CRM da Portobello Grupo. Com uma pós graduação Lato Sensu em Marketing Digital pela faculdade SENAC-SC em finalização com a Monografia em Planejamento de Marketing Digital Para Casa Do Marceneiro Estofador, já aprovada. Também finalizando um MBA em Inteligência de Mercado. Foco sempre em resultados, transparência e agilidade. Com aptidão em Excel, Html, Canva, Bussiness Intelligence, Google Sheets, Sales Force e ferramentas de gestão. Comprometida e organizada, acredito sempre que os melhores resultados vem quando o foco é no resultado do time e não apenas no individual. Gosto de liderar, treinar e ajudar pessoas e ensinar objetivo que desejo entrar em um curso de Mestrado. **(Texto informado pelo autor)**

Identificação

Nome

Débora Zanoello 

Nome em citações bibliográficas

ZANOELLO, D.

Lattes ID



<http://lattes.cnpq.br/0399063907790772>

Endereço

Formação acadêmica/titulação

2020	Especialização em andamento em MBA em Inteligência de Mercado. (Carga Horária: 390h). Centro Universitário União das Américas Descomplica, Uniamérica, Brasil.
2019	Especialização em andamento em Pós-Graduação Lato Sensu em Marketing Digital. (Carga Horária: 380h). Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial - SC, SENAC/SC, Brasil. Título: Planejamento De Marketing Digital Para Casa Do Marceneiro Estofador. Orientador: Profª Jacqueline Keller, Dra.
2015 - 2018	Graduação em Administração. Universidade do Estado de Santa Catarina, UDESC, Brasil. Título: ANÁLISE DAS DIFICULDADES ENCONTRADAS POR EMPREENDEDORES DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL: O CASO DAS EMPRESAS MATURIJOBS E MORADIGNA. Orientador: Profª. Drª. Isabela Regina Fornari Müller.

Formação Complementar

2020 - 2020	Primeiros Passos em Desenvolvimento Front-end. (Carga horária: 35h). WoMakersCode, WOMAKERSCODE, Brasil.
--------------------	---

Atuação Profissional

Universidade do Estado de Santa Catarina, UDESC, Brasil.

Vínculo institucional

2015 - 2015

Vínculo: , Enquadramento Funcional:

Portobello, PORTOBELLO, Brasil.

Vínculo institucional
2021 - Atual
Outras informações

Vínculo: Celetista, Enquadramento Funcional: Analista de CRM Pleno, Carga horária: 40
Análise de Indicadores e report para Gestão da Empresa. Acompanhamento de Projetos.
Desenvolvimento de Dashboards na ferramenta de BI Cliksense. Estruturação e acompanhamento de um projeto para prospecção ativa das lojas, com definição do escopo, definição das metas, e desenvolvimento das ferramenta de acompanhamento.
Report dos resultados dos Indicadores de Meritocracia da Empresa. Resolução de Demandas de Análise Solicitadas.

Vínculo institucional
2020 - 2021

Outras informações

Vínculo: Colaborador, Enquadramento Funcional: Analista de Dados e Inteligência Comercial, Carga horária: 40
Responsável pelo acompanhamento dos indicadores e criação de materiais que possam auxiliar as lojas na entrega da meta e aumento das vendas. Responsável pela criação de um painel que hoje é enviado diariamente para as lojas e diretoria com os principais indicadores líquidos de Lojas Próprias, com comparativos e análises. Realizei o mapeamento do processo de vendas e desfazimento e estou em contato com a TI para possíveis melhorias no sistema e diminuição dos erros nos dados por falha em processos. Responsável pela criação de racionais de metas para os consultores de vendas das Lojas Próprias. Contato direto com o time de TI, ajustando indicadores no BI e no Sales Force. Criando relatórios frequentes e fazendo reuniões para criação de painéis e indicadores faltantes. Fiz parte do desenvolvimento e entrega do simulador de comissionamento no Sales Force, me aprofundando ainda mais na ferramenta. Realizo mensalmente a conferência e validação dos indicadores associados a remuneração dos consultores de venda e dos coordenadores e gerentes de Lojas Próprias.

ZYGO, ZYGO, Brasil.

Vínculo institucional
2019 - 2020

Outras informações

Vínculo: Celetista, Enquadramento Funcional: Analista de Customer Success Pleno, Carga horária: 40
Gerenciamento de uma carteira de 230 clientes recorrentes. Desenvolvendo estratégias de aumento de recorrência, fidelização e retenção de clientes de restaurantes. Geração de relatórios para os clientes demonstrando os resultados de aumento de faturamento com a ferramenta. Tratativa de nps, entendendo as razões da insatisfação do cliente e criando junto ao cliente a solução.

Vínculo institucional
2018 - 2019

Outras informações

Vínculo: Estágio, Enquadramento Funcional: Estágio Customer Success - Implementação, Carga horária: 30
Responsável pelo onboarding do cliente, fazendo o acompanhamento inicial no seu início de jornada. Realização de 10 reuniões diárias ativando e implantando a ferramenta no restaurante do cliente. Realização de campanhas de e-mail e sms marketing junto ao cliente.

Vínculo institucional
2018 - 2018
Outras informações

Vínculo: Estágio, Enquadramento Funcional: Estágio em Pré Vendas, Carga horária: 30
Realização ligações por dia aplicando SPIN, gerando agendamento de reuniões de vendas e oportunidades de venda. Filtrar os prospects utilizando a técnica de Spin Selling. Atingimento de metas de conversão de leads gerados para vendas. Atingimento de metas de agendamento de demonstração de vendas do produto.

Meu Copo Eco, MCE, Brasil.

Vínculo institucional
2016 - 2018
Outras informações

Vínculo: Celetista, Enquadramento Funcional: Analista Comercial, Carga horária: 40
Suporte a coordenadora da área no desenvolvimento das operações e resoluções de problemas. Desenvolvimento de relatórios semanais e mensais mostrando os indicadores de performance individual de vendedores e realização demonstrativo de resultados de vendas. Realização de análises e cruzamento dos principais pontos de melhoria nos resultados de aumento de vendas como também melhor gestão de estoque de produtos e projeções futuras. Apresentação para a gestão da empresa e equipe os resultados mensais. Criar um relacionamento de confiança com o cliente com o objetivo de aumentar sua satisfação e gerar a recorrência do cliente e entrega do pedido. Realizar acompanhamento no onboarding de novas pessoas na área, ensinando e treinando elas para a função.

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Florianópolis, SEBRAE/SC, Brasil.

Vínculo institucional
2015 - 2016
Outras informações

Vínculo: Estágio em Inovação, Enquadramento Funcional: Estágio, Carga horária: 20
Conferir os comprovantes de pagamento no sistema e apontar os que estiverem com problemas. Arquivar documentos e controlar o recebimento. Contatar empresários que não entregaram os documentos para registro no sistema do SEBRATEC.

Life Idiomas, LIFE, Brasil.

Vínculo institucional
2011 - 2012
Outras informações

Vínculo: Celetista, Enquadramento Funcional: Secretária, Carga horária: 40
Fazer todo o atendimento e recepção na escola de línguas. Realizar o pagamento das contas da escola e recebimento das mensalidades dos cursos. Elaboração de materiais lúdicos para as professoras aplicarem com os alunos.

Projetos de extensão

2015 - Atual

Extensão ESAG KIDS

Descrição: Fiz parte do desenvolvimento de um livro de empreendedorismo para crianças, que hoje atende crianças por todo o Brasil e tem papel importante no desenvolvimento delas como indivíduos, pois instiga elas a pensarem e a desenvolver um pensamento crítico. As crianças vêm à universidade e desenvolvem um projeto de seu próprio negócio através de dinâmicas e atividades lúdicas elas aprendem sobre empreendedorismo..
Situação: Em andamento; Natureza: Extensão.

Integrantes: Débora Zanoello - Coordenador / EDUARDO JANICSEK JARA - Integrante.

Outros Projetos

2017 - Atual

ENACTUS ESAG UDESC

Descrição: A Enactus é uma ONG mundial que tem como objetivo inspirar estudantes e desenvolver líderes através de projetos de empreendedorismo social. Participei do time Enactus ESAG UDESC desde a sua fundação, sendo membro de 4 projetos: Hector, Arapuã, Ambrosia e OWL o qual fui líder. O projeto OWL o qual desenvolvi juntamente com meus colegas de time, tinha como objetivo proporcionar melhores condições às crianças que têm dificuldade de concentração o que consequentemente atrapalha em seus estudos e em sua vida em geral. Mas que não tem condições de arcar com os custos de um acompanhamento profissional, então a proposta era melhorar o desenvolvimento delas e aprendizagem através de jogos que estimulam o desenvolvimento cognitivo e produção e venda destes jogos pelas famílias destas crianças transformando o projeto em autossustentável. Além de também fazer parte do time de Gestão da Qualidade que tinha como foco implementação do MEG para propor melhores processos que levam a mais resultados..
Situação: Em andamento; Natureza: Outra.

Integrantes: Débora Zanoello - Coordenador / NÉRIO AMBONI - Integrante / Betina Silveira - Integrante.

Áreas de atuação

1.

Grande área: Ciências Sociais Aplicadas / Área: Administração.

Idiomas

Inglês
Alemão

Compreende Bem, Fala Razoavelmente, Lê Bem, Escreve Razoavelmente.
Compreende Razoavelmente, Fala Pouco, Lê Razoavelmente, Escreve Razoavelmente.

Produções

Produção bibliográfica

