|  |  |
| --- | --- |
| Eliane Mônica Paro de Conto | Brasileira, 40 anos, casada, 2 filhosAv. Senador Filinto Muller, 1095 –  – Duque de Caxias IICuiabá, Mato Grosso65-3322-2969/ 8127-0240elianeparo@uol.com.br |
|   |   |   |  |  |
| **Objetivo** |
| Analista Financeiro |  |   |   |   |
| **Perfil profissional** |
| Profissional de vendas de alto desempenho, com 13 anos de atuação na área, com habilidades para relacionamentos interpessoais, liderança, trabalha em equipe, objetivando sempre superar metas. |
|   |   |   |   |   |
| **Formação** |
| * **Escolaridade**
* **Graduação**
* *Pedagogia*, Fael - Universidade da Lapa/PR (concluído em Fevereiro/2010).
* *Ciências Contábeis - Tangará da Serra*, UNEMAT (concluído em Março/2000).
* **Pós-Graduação – MBA**
* *MBA Gestão empresarial*, UNIC – Concluído em Junho/ 2013
 |
|   |   |   |   |   |
| **Histórico profissional*** **Mariana Meira Scatolla Rodrigues** – Setembro/2012 a setembro/2013

(empresa de pequeno porte)**Gerente Geral** Empresa no ramo de Loja de Conveniência. Equipe com 5 funcionarias. |
| * **Buffet Leila Malouf** - de fevereiro/2010 a fevereiro/2011(empresa de médio porte)***Consultor de vendas***Empresa no ramo de Buffet desde 1993. Equipe de 300 profissionais. Equipe de vendas em 2010 contava com aproximadamente 15 profissionais subdivididos em categorias como: Casamento; Formatura; Aniversario; Empresarial (da qual eu fazia parte).Faturamento anual: nossa meta de venda anual em 2010 foi de 13 milhões.
* **Opus Sistemas Tecnológicos Ltda.** - de janeiro/2006 a agosto/2007(empresa de médio porte no segmento tecnologia e informática)***Consultor de Vendas***Vendas internas e externa, prospecção de clientes, resgate de antigos clientes e negociações.
* **Dismeq Maquinas e equipamentos para escritório Ltda.** - de janeiro/1997 a outubro/2001(empresa de médio porte no segmento máquinas e equipamentos)***Consultor de vendas***Vendas Internas e Externas, captação de novos clientes e Auxilio em Campanhas Comerciais.
 |
|  |  |  |  |  |
|  |
|  |
|  |   |   |   |   |
| **Cursos relacionados à função** |
| * **Empretec**Sebrae – MT (2013)
* **Negociação**

 Ali Badaui Jr (2010) |
|   |   |   |   |   |
| **Informações complementares** |
| Por acreditar que meu cliente é meu maior Patrimônio, que é ele quem mantém vivo os ideais da Empresa, considero-me qualificada para gerar valor agregado na empresa.Sou uma pessoa Alegre e simpática; pontual, e responsável. Tenho facilidade em administrar conflitos. Busco atingir metas, visando sempre a qualidade do serviço. Sou comunicativa, sei interagir em equipe, tenho facilidade em aprender, e gosto de desafios. Considero-me criativa e gosto de focar em soluções. |