|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Eliane Mônica Paro de Conto | | | Brasileira, 40 anos, casada, 2 filhos Av. Senador Filinto Muller, 1095 –  – Duque de Caxias II Cuiabá, Mato Grosso 65-3322-2969/ 8127-0240 elianeparo@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. | | | | | | |