

## Dados Pessoais

**Nome:** Ana Rita Mendes Garcia  
**Data de Nascimento:** 16 de Novembro de 1980  
**Residência:** Urbanização Quinta do Castelo,  
Tv. Da Escola, lote 5, 3º B  
2690-410 Santa Iria Azóia  
**e-mail:** anaritagarcia80@gmail.com  
**Telm:** 916 365 664  
**Estado Civil:** Solteira  
**Nacionalidade:** Portuguesa  
**Carta de Condução:** Categoria B, emitida em 18/06/1999



## Perfil Profissional

Sou uma profissional dinâmica, organizada, com vontade de vencer desafios, orientada para o cumprimento de objectivos. Gosto de “vestir a camisola” e defender os projectos em que participo. Coloco um pouco de Amor em tudo o que faço. Tenho espírito de equipa e gosto de ouvir uma boa crítica construtiva, acredito que estamos numa constante aprendizagem.

## Objectivo

Procuo novos desafios que me permitam progredir em termos profissionais no futuro.

## Carreira

### Desde Janeiro de 2016

**Função:** Operadora de telemarketing em regime part-time. Comunicação outbound na área dos planos de saúde.

**Empresa:** Saúde Prime

### Desde 2011

Desempenho de funções como Terapeuta, na área das Terapias Naturais e Complementares em regime de freelancer e a título particular em clínicas e spas.

### De Julho 2009 a Julho 2011

**Função:** Delegada Comercial Farmácia

**Empresa:** Johnson & Johnson

**Principais Responsabilidades:** Gestão da zona de trabalho e responsabilização pela performance das marcas em sell-in e sell-out.

Divulgação e venda directa de produtos de dermocosmética no canal farmácia e parafarmácia.

Forte orientação para o cumprimento de objectivos mensais e de campanhas. Definição do meu plano de trabalho não só para o incremento de vendas nos clientes existentes, bem como alargamento de distribuição (prospecção de novos clientes, de modo a incrementar o negócio ajustando à nova realidade de mercado)

**Áreas Terapêuticas:** Dermocosmética (prods. anti-envelhecimento, dermatologia, pediatria, etc)

**Zonas de Influência:** Linha de Sintra, distritos de Santarém, Beja, Évora, Portalegre e Castelo Branco.

### 2009

**Função:** Delegada Comercial Farmácia/Dim

**Empresa:** Shyma Pharma

**Principais Responsabilidades:** Divulgação e venda directa de suplementos alimentares e dermocosmética no canal farmácia e parafarmácia. Definição do meu plano de trabalho, desde o planeamento, visita, proposta/negociação até ao fecho da venda. Acompanhamento do cliente em

regime de parceria de negócio de modo a garantir sell-out. Gestão, prospecção e criação de novos clientes.

**Áreas Terapêuticas:** Reguladores metabólicos, estabilizadores emocionais, ginecologia, pediatria, dermatologia.

**Zonas de Influência:** Lisboa Norte, Loures, Odivelas, Vila Franca de Xira e Margem Sul.

**De 2006 a 2008 – Função:** Delegada Comercial Farmácia

**Empresa:** Laboratório JNeves

**Principais Responsabilidades:** Divulgação e venda directa de otc's no canal farmácia, acompanhamento do cliente de modo a garantir o sell-out do produto, implementação de acções de incentivo, etc. Gestão do meu plano de trabalho ao nível do planeamento e carteira de clientes. Criação de soluções para resolução de problemas como a existência de produtos fora de prazo. Profundo trabalho ao nível da recuperação de clientes que tinham deixado de trabalhar com o Laboratório.

**Áreas Terapêuticas:** excesso de peso, menopausa, osteoporose, obstipação, estabilizadores emocionais, capilares, dermatologia.

**Zonas de Influência:** Lisboa, Loures, Odivelas, Vila Franca de Xira, linha de Sintra, linha de Cascais, distrito de Évora e Beja.

**De 2005 a 2006 – Função:** Delegada Comercial (ramo imobiliário)

**Empresa:** "Consultan" Imobiliária

**Principais Responsabilidades:** Atendimento de excelência ao cliente, venda de imóveis a estrear, gama média/alta.

Prospecção, avaliação, angariação e respectiva venda de imóveis (novos e usados).

Gestão do negócio desde o encontro da necessidade/solução do cliente, bem como todo o processo de negociação até ao fecho e respectiva escritura do imóvel; sempre tendo em linha de conta a satisfação e fidelização do mesmo.

**De 2003 a 2005 – Função:** Delegada Comercial (ramo imobiliário)

**Empresa:** "ERA" Imobiliária

**Principais Responsabilidades:** Gestão de zona de trabalho ao nível de prospecção, avaliação e angariação de imóveis.

Gestão de carteira de clientes vendedores e compradores.

Encontro da melhor solução para o cliente comprador, gestão do processo de venda, negociação e fecho. Encontro da melhor solução financeira para o cliente.

**De 2002 a 2003 – Função:** Assistente de loja

**Empresa:** "Diário de Notícias"

**Principais Responsabilidades:** Atendimento ao cliente no quiosque Diário de Notícias, com o objectivo de fazer a venda dos anúncios classificados.

**De 2000 a 2001 – Função:** Operadora de Telemarketing (outbound)

**Empresa:** "Encripta"

**Principais Responsabilidades:** Contacto por telefone com o objectivo de marcação de reunião para a venda do Curso de inglês da Escola "Opening".

**De 1999 a 2000 – Função:** Assistente de loja

**Empresa:** "Bershka"

**Principais Responsabilidades:** Atendimento ao cliente. Gestão dos stocks de calçado bem como da respectiva reposição.

## Formação Académica

1999-2003 – Licenciatura em Design Visual, no IADE - Escola Superior de Artes e Design.

**Principais disciplinas e competências profissionais adquiridas:** Design Visual, projecto desde a criação do conceito até ao produto final. Apresentação e defesa do projecto. Marketing Mix - Sinergia de Marketing e Design. Importância do Marketing e o seu impacto no cliente final.

## Formação Complementar

**Desde 2011** - tenho feito várias formações na área das Terapias Naturais e Complementares

**8/05/2009** – Acção de Formação sobre Cross-Selling na Famácia “Fazer a diferença... Potenciando a venda”.

**Principais competências adquiridas:** Importância de efectuar um acolhimento de excelência ao utente, atitude e comportamentos a tomar. Compreender as necessidades do utente de forma a potenciar vendas com o cross-selling.

**Empresa Formadora:** Dynergie

**Abril 2009** – Acção de Formação: “Training Sales – Consultores de Elevado Desempenho”

**Principais competências adquiridas:** Relação de excelência com os profissionais de saúde, optimização de uma atitude positiva e pró-activa, orientada para resultados. Nova metodologia de trabalho orientada para a dinamização das vendas.

**Empresa Formadora:** Odete Fachada Consultores, Lda

**10/2008 a 11/2008** – Curso E-learning de Iniciação ao Espanhol.

**Principais competências adquiridas:** Conhecimentos linguísticos e comunicativos básicos da língua espanhola.

**Empresa Formadora:** Evolui.com

**Nota Final:** Muito Bom

**11/2006 a 12/2006** – Formação “Delegado Comercial JNeves”

**Principais competências adquiridas:** Optimização das Técnicas de Vendas orientadas para o Portfolio Jneves, Estudo intensivo referente às diferentes patologias relacionadas com os produtos: osteoporose, excesso de peso, alopecia, obstipação, entre outros.

**Empresa Formadora:** Laboratório JNeves

**02/2006** - Acção de Formação: “Modernas Técnicas de Vendas”

**Principais competências adquiridas:** Análise da profissão de vendedor, dificuldades, objecções e melhor forma de ultrapassá-las. Tipos psicológicos de clientes e melhor forma de lidar com os mesmos, orientando os resultados. Sinergia de Vendas e Marketing. “Como ser um vendedor vencedor em vez de um seguidor”

**Empresa Formadora:** “Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing de Portugal”, orientação dada por Dr. Takeshi Jumonji.

## Conhecimento de Línguas

Conhecimentos Avançados de Inglês e básicos de Francês, Espanhol e Alemão.

## Conhecimentos de Informática

Conhecimentos de informática na óptica do utilizador, bem como programas de uso essencial como: Microsoft Power Point, Word, Excel.

Conhecimentos de programas vectoriais e de tratamento de imagem como: Adobe Photoshop, Adobe Photodelux, Macromedia Freehand, Corel Draw, Quarkexpress.

## Outras aptidões e Competências

Sentido de organização, gestão de tempo e planeamento, adquiridos no contexto profissional. Profissionalismo, orientação para o cliente, resolução de problemas, perspectiva positiva orientada para a criação de soluções e alternativas tendo como objectivo a concretização do negócio.