

ANDRÉA TÂNIA ARIETTA NOYA

Rua Caminho das Árvores nr. 370, Cond. Morada Real, Torre Sol apt. 808
Centro – Lauro de Freitas - BA
(71) 99308-2045
ariettanoya@yahoo.com.br
Casada, 42 anos.

Área de Atuação

- **Comércio Exterior (exportação e importação)**
- **Logística**
- **Compras**

Atuo na área de comércio exterior/logística/compras desde 2003 possuindo ampla vivência em toda a rotina e processos comerciais/operacionais de exportação e importação, contato com os clientes/fornecedores, negociação de preços, colocação de pedidos, logística, documentação, desembaraço aduaneiro e serviços de pós-venda, sempre visando o cumprimento dos prazos estipulados, redução de custos e qualidade no atendimento.

Responsabilidade, criatividade, dinamismo, perseverança, pró-atividade e desejo de ter meu perfil profissional cada vez mais trabalhado, fazem parte da minha personalidade.

Formação Acadêmica

- **Logística Empresarial** - Curso de Educação Continuada (GVPEC) - Fundação Getúlio Vargas – SP

Concluído: Jul/ 2009

- **MBA em Comércio Internacional** - Universidades Salvador – UNIFACS

Concluído: Jul/ 2006

- **Bacharel em Administração de Empresas** - Universidade Católica do Salvador – UCSAL

Concluído: Dez/ 1999

Idiomas

- **Espanhol: Fluente**

Curso ministrado pela Universidade Católica de Montevideo – Uruguai (Fev/ 2000)

Curso ministrado pela Caballeros de Santiago – Salvador (Mar a Jun/ 2003)

- **Inglês: Intermediário**

Curso ministrado pela Pacif Gateway sob forma de intercâmbio – Vancouver B.C. – Canadá (Jul/ 2004)

Curso ministrado pela Universal English Course – UEC – Salvador

Informática

Domínio do Office (Windows, Word, Excel, Access e Internet)

Experiência Profissional

Yazaki Autoparts do Brasil Ltda – Out/2015 até Março/2019

Analista Comercial Sênior

- Responsável comercial dos projetos Novo Fiesta e Ecosport do cliente Ford;
- Responsável pelas cotações iniciais dos projetos, realizando estudo de viabilidade e verificando qual a melhor planta da Yazaki apta a realizar o fornecimento, analisando custos e demanda recebida do cliente;
- Responsável pelas cotações de alteração de design e de reduções de custos solicitadas pela engenharia/compras Ford;
- Responsável por acompanhar toda a evolução da cotação até a chegada do PO e TO (ferramental de propriedade Ford), munindo a planta de informações para que os novos produtos sejam produzidos conforme release do cliente;
- Responsável pelo cost walk dos preços e alterações/atualizações dos mesmos, no sistema da empresa (Datasul);

- Responsável pela colocação dos pedidos no sistema para emissão das NF's;
- Responsável pelas cotações e solicitação de emissão das NF's de serviços (serviços de engenharia para a Ford);
- Responsável pela estrutura de preços e solicitação de ajustes de acordo com as premissas do trimestre;
- Responsável por cobrar as NF's em aberto, analisando o aging list da empresa;
- Responsável pela cotação, colocação de pedidos e atualização de preços dos fornecedores Tier 2 (Intertrim e Dopec);
- Responsável por alimentar o controle de ferramentais comprados, inserindo fotos, PSW e NF's, no sistema da Ford, realizando o acompanhamento desde a aprovação até a recepção do pagamento;
- Envio de romaneio de Lump Sum (montantes devidos e pré-negociados) para a controladoria emitir as NF's.

Cosma do Brasil Prod. e Serv. Automotivos Ltda (Grupo Magna) – Set/2013 até Mai/15

Analista de Comércio Exterior Sênior

- Responsável pelas importações e exportações da empresa, realizando o contato direto com os clientes e fornecedores externos, principalmente da Índia;
- Programação de compras do material importado e cobrança dos fornecedores para atendimento desta programação, visando o bom abastecimento à produção da fábrica e entrega ao cliente (Ford), de acordo com o esperado.
- Follow up diário nos fornecedores/agente de carga e despachante para que não existam atrasos nos embarques.
- Inserção do processo de importação no sistema da empresa, alimentando-o até o momento da emissão da NF.
- Responsável por solicitar a produção e preparar envio das peças que serão exportadas pelo cliente (Ford), assim como as peças de reposição para concessionárias, cumprindo prazos e datas de entrega.
- Responsável pela definição do melhor meio de transporte para a efetivação do negócio, analisando as tendências de mercado e identificando as oportunidades mais viáveis em fretes internacionais, despesas na origem e no destino, como, tipo de condicionamento, modalidade, armazenagem, isenções fiscais e etc.
- Responsável pela programação de transportes para retirada das cargas de importação do terminal alfandegado/aeroporto, de modo que não existam custos extras para a empresa.
- Monitoramento e conferência dos documentos de importação/exportação, para o cliente/agente de carga/despachante e envio de instrução de embarque;
- Atuação junto aos despachantes, agentes marítimos e aéreos, armazéns, entrepostos, portos, fronteiras, órgãos governamentais, etc, visando imprimir maior velocidade aos mesmos e redução nos custos de desembaraço;
- Responsável pelo envio e recepção de amostras.
- Envio dos documentos de importação/exportação para fechamento de câmbio.
- Controle/conferência e programação de pagamento de todas as despesas geradas na importação.
- Membro da Cipa e participante ativa da política de 5S proposto pela empresa.

Tecon Salvador (Grupo Wilson Sons) – Jun/2012 até Ago/13

Analista Comercial Senior

- Atendimento, prospecção e fidelização dos clientes de importação do terminal;
- Confecção e envio de proposta de armazenagem de containers/carga solta e projeto;
- Mapeamento de clientes da carteira de vendas;
- Identificação de oportunidades de negócio para a empresa tanto na importação, exportação como na cabotagem;
- Identificação de oportunidades com clientes de outros portos;
- Contato com despachantes, agentes de cargas e transportadores para alinhar procedimentos e alavancar vendas;
- Confecção e acompanhamento do pipeline de vendas;
- Inserção dos relatórios de vendas no CRM da empresa.

Oxiteno (Grupo Ultra) – Jan/2008 até Maio/12 em São Paulo

Trader Interna Pleno

- Atendimento aos diversos escritórios da empresa (Argentina, Europa, Ásia, EUA e Região Andina), sendo responsável pelo fluxo de informações da matriz com os escritórios visando orientá-los para o atingimento das metas da região/empresa;

- Confecção e envio das propostas de preço aos clientes e acompanhamento de todas as etapas do pedido no sistema (análise de crédito, disponibilidade de produto e logística) visando imprimir maior agilidade ao processo garantindo o embarque dentro do mês;
- Responsável pela confecção do orçamento anual de vendas e da previsão mensal de vendas, juntamente com os escritórios;
- Contato com Key accounts do mercado interno para alinhamento de preço para clientes globais e solicitação de BID;
- Contato com departamento de marketing para alinhar estratégia e expectativas de vendas nas diversas regiões de atendimento;
- Envio e follow up de amostras para clientes;
- Envio de proforma e instrução para abertura de L/C;
- Envio de especificação, MSDS e Boletim Técnico para cliente;
- Abertura e acompanhamento de RNC's (Registros de não-conformidade)

Empresa Carioca De Produtos Químicos – EMCA (Ex-grupo Ipiranga, atual grupo Ultra) - Fev/2003 até Jan/08

Analista de Comércio Exterior

- Responsável pelas exportações e importações da empresa, realizando o contato direto com os clientes e fornecedores externos;
- Confecção do preço para exportação e envio de propostas para clientes;
- Monitoramento e conferência do envio dos documentos de exportação, para o despachante/cliente;
- Responsável pela operacionalização, juntamente com a empresa de despacho, de todas as atividades relativas aos processos de exportação e importação, em todos os seus aspectos legais, fiscais, administrativos e operacionais, abrangendo desde o pedido até a sua liberação para o destino em questão;
- Atuação junto aos despachantes, agentes marítimos e aéreos, armazéns, entrepostos, portos, fronteiras, órgãos governamentais, etc, visando imprimir maior velocidade aos mesmos e redução nos custos de desembarço;
- Responsável pelo controle de pagamentos realizados e a realizar dos clientes de exportação;
- Participante ativa da Política de Gestão Integrada da empresa;
- Membro da CIPA – Comissão Interna de Prevenção de Acidentes (pelo empregador).

União Bahia Veículos Ltda (Concessionário Mercedes-Benz) – Abr/1998 até Jan/2003

Assistente da Diretoria – iniciado em Jul/2002

- Responsável pela emissão de todas as NF's de vendas de caminhões e automóveis, após a submissão e aprovação do processo da venda por parte da diretoria;
- Responsável pela análise econômica financeira do balanço patrimonial da empresa e de seu resultado departamental;
- Responsável por informações como controle de despesas e controle de créditos a receber;
- Responsável pelos fechamentos contábeis de peças, automóveis e veículos. E responsável por todo o fardamento da empresa e também pelos terceirizados da limpeza.

Assistente de Marketing – iniciado em 13/04/1998

- Desenvolvendo atividades na área comercial e marketing, sendo responsável pelo banco de dados, CRM e índice de satisfação dos clientes das áreas de vendas e pós-venda;
- Suporte e direcionamento das equipes de vendas de caminhões, pneus e recauchutagem;
- Responsável por toda a propaganda, publicidade e eventos realizados pela empresa.

Experiência Internacional

India (Chennai/Pune e Delhi) – visita a fornecedores (19 a 30/12/13).

Argentina - treinamento do módulo de vendas de exportação do sistema Oracle para o time do escritório de Buenos Aires (06 a 08/04/09);

Argentina - acompanhamento de auditoria no Porto de Buenos Aires (25/11/04);

Chile e Peru – visita a distribuidor/clientes (10 a 16/11/04);

Argentina - participação da APLA (Associação Petroquímica & Química Latinoamericana) e reuniões com distribuidores/ clientes (06 a 09/11/04);

Taiwan e Kaohsiung - visita a distribuidor/ clientes (14 a 18/09/04);

Portugal - visita a fornecedor de matéria-prima (19/09/04);

Guatemala - visita a distribuidor/ clientes (23 a 26/06/04);

Argentina e Uruguai - visita de apresentação a clientes (25 a 30/03/03).