

Jessica Hansen

Brasileira, solteira, 28 anos

Residência atual: Gramado - RS

Telefone: (54) 3286 6477 / Celular: (54) 981439503

E-mail: jessicawhansen@gmail.com



RESUMO:

Profissional capacitada para atuar no desenvolvimento, planejamento e gestão comercial junto à clientes e fornecedores do mercado externo. Pleno conhecimento em operações comerciais de exportação e importação envolvendo planejamento, processamento e acompanhamento de vendas e compras internacionais. Experiência em negociação. Relação próxima nas áreas de indústria, varejo e serviços e no relacionamento com clientes e fornecedores.

EXPERIÊNCIAS:

Analista de Importação e Exportação. Chocolate Caseiro Lugano LTDA, Período: Setembro de 2017 até o presente

- Responsável pela criação do setor de Comércio Exterior da GoWinz Business Group (holding das empresas Chocolate Lugano e Cervejaria Rasen Bier);
- Responsável pela prospecção de abertura de mercados internacionais e prospecção de fornecedores internacionais;
- Responsável pelos processos burocráticos das operações de exportação e importação
- Méritos: Identificação de benefícios de compra de insumos no mercado internacional (efetivando importações); abertura de mercado na China, Estados Unidos e Uruguai; conquista de premiação de produto voltado para o mercado internacional em Chicago.

Assistente de vendas internacionais. Sierra Móveis LTDA

Período: Junho de 2014 a Agosto de 2017

- Assistência na supervisão comercial na Europa, tendo como foco Alemanha, Holanda, Inglaterra, Bélgica e Itália, atuando com planejamento estratégico de vendas e desenvolvimento de novas parcerias comerciais;
- Responsável pela criação de um Business Plan e demais ações com intuito de incrementar as vendas e relação com clientes. Desenvolvimento de um follow-up interno visando o acompanhamento do faturamento pelos demais departamentos da empresa
- Responsável pela gestão da carteira de clientes da empresa orientada para o resultado
- Responsável pelas atividades burocráticas dos processos de exportação para as lojas exclusivas da Sierra na América Sul, América do Norte, Europa e África
- Méritos: reconhecimento pela gestão da carteira de clientes das lojas Sierra no exterior; aumento de 4% no faturamento total da empresa no período entre 2014

e 2015; promoção de cargo no ano de 2016 (Assistente de Comércio Exterior).

Auxiliar Administrativa. Gramado Administradora de Imóveis LTDA

Período: Abril de 2013 a Maio de 2014

- Responsável pela oferta de imóveis residenciais e comerciais nas cidades de Gramado e Canela, Rio Grande do Sul;
- Preparação de documentos de formalização de contrato de aluguel de imóveis
- Acompanhamento dos resultados de captação de clientes;
- Méritos: reconhecimento pela identificação de *gaps* na gestão comercial e de serviços da empresa, identificando as principais causas de desistências e insatisfação dos clientes.

Estagiária na Secretaria do Meio Ambiente. Prefeitura Municipal de Gramado – RS.

Período: Março de 2009 a Dezembro de 2012

- Elaboração de relatórios, gráficos estatísticos e tabelas;
- Auxílio no atendimento e vistorias ambientais;
- Participação em palestras com o acompanhamento de geólogos e biólogos;
- Méritos: convite para palestrar na escola Cenecista Visconde de Mauá à respeito da situação e características ambientais da cidade de Gramado.

EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS:

Intercâmbio para Toronto, Canada. Curso de inglês e Business Class – Kaplan International Centers;

Período: Dezembro de 2012 a Abril de 2013.

FORMAÇÃO:

IBMEC – Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais

Pós-graduação no MBA de Gestão de Negócios

Formação: Outubro/2019

Unisinos – Universidade do Vale do Rio dos Sinos

Bacharel em Administração com habilitação em Comércio Exterior, 2013 – 2017

Colégio Cenecista Visconde de Mauá, formação em 2007.

IDIOMAS:

Inglês – proficiência avançada

Espanhol – proficiência intermediária

Francês – proficiência básica

CERTIFICADOS:

Aduaneiras Cursos e Treinamentos – Importação própria, Por conta e ordem de terceiros e Por encomenda. Período 12 a 13 de Março de 2019. Carga horária: 12 horas

Universidade Feevale – Curso: Transformando um Gestor em Líder. Período: 17 a 25 de Janeiro de 2017. Carga horária: 12 horas

University of Strathclyde – Course: Understanding Modern Business and Organizations (94% average test score). Período: 6 semanas (Janeiro a Março de 2017). Carga horária: 36 horas

Oversize Reputation – Programa de Treinamento: Laboratório de Reputação. Período: 10 e 11 de Fevereiro de 2017. Carga horária: 6 horas

Unisinos – Curso: Negociação 4.0: Método de Alta Performance em Vendas. Período: 07 e 08 de Fevereiro de 2017. Carga horária: 12 horas

SEBRAE – Curso: Aprender a Empreender. Período: 30 de Março a 05 de Abril de 2016. Carga horária: 16 horas

SEBRAE – Curso: Microempreendedor Individual – MEI. Período: 09 de Abril de 2016. Carga horária: 5 horas

SEBRAE – Curso: Iniciando um Pequeno Grande Negócio. Período: 18 a 22 de Abril de 2016. Carga horária: 30 horas

Bremil - Treinamento de Marketing e Negociação Internacional. Período: 14 e 15 de Maio de 2016. Carga horária: 16 horas

Fundação Bradesco – Curso: Estratégia de Negócios. Período: 16 a 18 de Julho de 2016. Carga horária: 20 horas

Fundação Bradesco – Curso: Fundamentos de COBIT. Período: 05 a 10 de Outubro de 2016. Carga horária: 52 horas

Seifo Serviços em Exportação e Importação – Treinamento: Drawback e Desembaraço Aduaneiro. Período: 17 a 21 de Outubro de 2016. Carga horária: 50 horas

Banco do Brasil – Curso: Capacitação em Negócios Internacionais: Siscoserv. Período: 24 de Agosto de 2015. Carga horária: 4 horas

Fênix Exportação e Importação – Treinamento: Rotinas de Importação e Exportação. Período: 23 a 27 de Junho de 2014. Carga horária: 45 horas

EGP FAMURS – Escola de Gestão Pública de Porto Alegre – Excelência no atendimento. Período: 24 de Abril de 2009. Carga horária: 8 horas

INTERESSES:

Áreas Comerciais, Comércio Internacional, Marketing, Gestão de clientes e Gestão de Mercados