

## ANDRÉIA VIEIRA DE SOUZA

47 anos, casada  
Desvio Rizzo –Caxias do Sul/RS  
Telefones: (54)992989688 (celular e whats) - (54)999612523 (whats)  
E-mail: andreia.vieira.souza@outlook.com  
LinkedIn: andreia-vieira-5a28b9148

### ÁREA GESTÃO DE PESSOAS

Profissional com sólida trajetória nas áreas Comercial e Recursos Humanos, atuando em diferentes setores como varejo, transporte, logística e medicamentos. Experiência tanto em cargos internos quanto como consultora terceirizada e autônoma, com foco em resultados, liderança e estruturação de processos.

- **Recrutamento e Seleção:** Triagem, entrevistas, aplicação de testes, contratação, integração e acompanhamento de novos colaboradores. Atuação por ciclos (sazonais) com foco em grandes demandas de contratação e montagem de equipes operacionais e de vendas.
- **Treinamento e Desenvolvimento:** Criação e aplicação de treinamentos motivacionais, integração técnica e comportamental, capacitação de gerentes, vendedores e promotores.
- **Gestão Comercial e Supervisão:** Coordenação de equipes em lojas, distribuidores e em campo; definição de metas, estratégias de vendas, controle de indicadores, acompanhamento de resultados e ações para alavancagem comercial.
- **Cálculos trabalhistas,** rescisão, admissões, S2200, S2240, eSocial e demais rotinas pertinentes ao RH.
- **Perfil Multissetorial e Adaptável:** Forte capacidade de adaptação a novos cenários, setores e funções, com atuação comprovada em cargos de liderança, análise e suporte estratégico.
- **Domínio de Sistemas e Ferramentas de Gestão:** Experiência consolidada com os sistemas Metadados, Addere, CDV, Conta Azul, Softbox, Mercos, LDN, Sankhya, SSW, CRM, Automatiza e Omie, com uso voltado ao controle comercial, gestão de pessoas, processos logísticos e análise de performance.

---

### FORMAÇÃO ACADÊMICA

**Magistério** – Escola Estadual Bernardino Ângelo – 03/1992 a 06/1997

**Pedagogia** - Urcamp 03/1997 a 08/2002

**Formação em Psicanálise Clínica** - Uninter – RNTP 3698741 CBO 2515-50

02/2019 a 06/2024

---

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

### **M & G COMPANY – Distribuidora de Cosméticos e Fitoterápicos**

**Período:** 2020 a 2023 (trabalho sazonal por ciclos de expansão)

**Vínculo:** Consultora autônoma – Terceirizada

**Cargo:** Supervisora de Vendas

#### **Atividades Desenvolvidas:**

- **Mapeamento estratégico de perfis comerciais**, conduzindo processos seletivos voltados à ampliação da equipe de vendas em diferentes regiões, com foco na adequação de profissionais ao perfil de público e mercado local.
- **Implantação de projetos comerciais customizados para expansão de mercado**, desenvolvendo ações de prospecção ativa, campanhas de incentivo e estruturação de territórios de vendas, contribuindo diretamente para o crescimento das operações.
- **Condução de reuniões e treinamentos corporativos**, com foco em metas, desempenho de vendas, técnicas de abordagem e motivação da equipe, promovendo alinhamento estratégico entre gestão, representantes e vendedores.
- **Atuação consultiva junto à liderança**, oferecendo diagnósticos e planos de ação para alavancar resultados e otimizar a performance da equipe comercial.

### **GRUPO MASTERSUL – Decacau Chocolates & Tradição Gourmet**

**Período:** 2017 a 2023 (trabalho sazonal – ciclos de Páscoa e Natal)

**Vínculo:** Profissional autônoma – Terceirizada

**Cargo:** Recrutamento e Seleção

#### **Atividades Desenvolvidas:**

- **Gestão de processos seletivos sazonais de grande volume**, com triagem, entrevistas e contratação de promotores para atuação em eventos corporativos e feiras promocionais em empresas da região.
- **Planejamento e execução de treinamentos técnicos e motivacionais**, com foco na capacitação rápida e eficiente de equipes temporárias, alinhando comportamento, postura e metas de desempenho.
- **Coordenação logística de equipes em campo**, incluindo distribuição de roteiros, kits de materiais (caixas, malotes) e acompanhamento operacional das execuções em 12 cidades da Serra Gaúcha, assegurando qualidade na entrega e alinhamento à proposta da marca.
- **Aplicação de práticas de gestão de pessoas voltadas ao bem-estar e engajamento**, em conformidade com a Lei nº 14.831/2024, promovendo ambientes de trabalho mais saudáveis e produtivos mesmo em operações temporárias.

### **BRISTOT REDE DE LOJAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO**

**Período:** Nov 2024 a Fevereiro 2025 (solicitei desligamento por atraso de salário)

**Vínculo:** CLT

**Cargo:** Gerente de Loja

#### **Atividades Desenvolvidas:**

- **Gestão de processos** com triagem, entrevistas e contratação de vendedores técnicos. Treinamento de sistema, pedidos de abastecimento CD, materiais de construção, cálculos de metragem m<sup>3</sup>, regras da empresa, etc.

- **Planejamento e execução de treinamentos técnicos e motivacionais**, com foco na capacitação rápida e eficiente de equipes da loja gerenciada e treinamento de gerentes para outras lojas, de sistema, pedidos, abastecimento da loja via CD, materiais de construção, cálculos de metragem m<sup>3</sup> temporárias, alinhando comportamento, postura e metas de desempenho.
- **Coordenação logística de equipe**, incluindo distribuição de tarefas, clientes)
- e acompanhamento operacional das execuções de fechamento de negócios.
- **Aplicação de práticas de gestão de pessoas voltadas ao bem-estar e engajamento**, em conformidade com a Lei nº 14.831/2024, promovendo ambientes de trabalho mais saudáveis e produtivos mesmo em operações temporárias.

## **CENTRAL DE RAÇÕES**

**Período:** Março 2024 a Novembro 2024

**Vínculo:** CLT

**Cargo:** Líder de Loja

### **Atividades Desenvolvidas:**

- **Gestão de pessoas** com triagem, entrevistas e contratação de vendedores, estoquistas e caixas. Treinamento de sistema Shankya, abertura e fechamento de caixa, venda de medicamentos pets, arrumação de loja e layout, pedidos de abastecimento da loja via pedido ao CD, controle do ponto, horas extras, folgas, escalas, etc.
- **Planejamento e execução de treinamentos técnicos e motivacionais**, com foco na capacitação rápida e eficiente de novos funcionários treinamento de gerentes para outras lojas, estipular metas por loja, vendedor conforme perfil e horário de atuação.
- **Coordenação logística de equipe**, incluindo distribuição de tarefas e acompanhamento operacional das execuções de fechamento de negócios.
- **Gerente volante**, conforme escala de folga dos gerentes (09 lojas), eu substituí o mesmo. Nesta função também me era atribuído controle de qualidade e layout da loja conforme o layout padrão estipulado.

## **GRUPO NEOSUL DISTRIBUIDORA DE MEDICAMENTOS 2014 a 2021**

**Período:** 2014 a 2021

**Vínculo:** contrato PJ

**Cargo:** Representante de medicamentos

**Atividades Desenvolvidas:** Representante Comercial de medicamentos. Empresa própria, Representação de Medicamentos, autônoma da Distribuidora Neosul, laboratórios representados: Legrand, Zydus, Neo Química, EMS, OMROM, etc.

- **Atendimento ao cliente externo**, visita aos clientes (farmácias), pedidos via Palm, contagem e manutenção de estoque, controle de lotes, datas e prazo de entrega. Gerenciamento de carteira de cliente (farmácias). Home Office (notas fiscais, logística de entrega, devolução, mercadorias vencidas, etc). Metas. Premiação por laboratório.
- **Região de atuação Serra Gaúcha** (Caxias do Sul, Vacaria, Bom Jesus, Ipé, Antônio Prado.) Raio de 120 km.
- **Gerenciamento da Equipe de Representantes**, a convite da empresa em 2019 controlando metas, campanhas, adequando necessidades e sazonalidades do mercado, novas contratações e treinamento de equipes.

## **TRANSPORTADORA VENTO SUL**

**Período:** 1997 a 2012

**Vínculo:** Empresa familiar (25% proprietária)

**Cargo:** Gerente Operacional

**Atividades Desenvolvidas:** Cotações de fretes, rastreamento de carga, grandes contas, fechamento de contrato, captação de novas contas, contratação, demissão, folha de pagamento. Empresa encerrou suas atividades após falecimento do meu pai que era proprietário, após inventário a família optou por não continuar no ramo.

- **Reestruturação de equipe, com atuação direta em processos seletivos**, onboarding, treinamentos técnicos e comportamentais, além da adequação de talentos às funções estratégicas, contribuindo para a otimização de desempenho e eficiência operacional no setor.
- **Desenvolvimento e implementação de estratégias de vendas e relacionamento**, com foco na performance de atendimento e retenção de clientes-chave, atuando diretamente na resolução de impasses críticos e melhoria de indicadores comerciais.

## **CURSOS DE QUALIFICAÇÃO:**

Pacote Adobe (programas gráficos e programação)

Pacote Office (Excel avançado)

VDMAX (programa técnico para móveis planejados)

Canva (Avançado)

COREL DRAW (avançado)

## **IDIOMAS:**

**Italiano** -fluyente

**Inglês** – básico

**Francês** – básico

**Espanhol** - fluyente

## **INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES**

CNH B

Veículo próprio

Disponibilidade de início imediato