

PATRÍCIA CREMONESE FILIPPI CHIELA

Rua Gonçalo de Carvalho, 439 - 21, Independência – Porto Alegre, RS

Contatos: (51) 8192.4858 | patichiela@gmail.com

Site: www.patrichiela.com.br

PROFISSIONAL DE MARKETING | ESTRATÉGIA

Solteira, 32 anos, oito anos de experiência

RESUMO DAS COMPETÊNCIAS

- Facilidade em compreender cenários de negócios, com sólida experiência em atividades relacionadas à inteligência de mercado, planejamento estratégico de marketing e de comunicação.
- Domínio dos processos de mapeamento de tendências, comportamento, construção de posicionamentos de marcas, gerenciamento de verbas e planos táticos de comunicação.
- Domínio nas atividades de comunicação institucional, incluindo construção de campanhas, projetos de marketing de relacionamento, sistemas de CRM, ativação de portais e plataformas digitais e planos de endomarketing.
- Domínio dos macroprocessos de gestão de pessoas, com destaque para comunicação interna, cultura e clima organizacional.
- Habilidade relacional, capacidade de co-criação em projetos e liderança.
- Experiência em Conhecimentos em planejamento estratégico (BSC), gestão de projetos (PMO), mapeamento de processos (BPMN) e gestão da mudança.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- **Curso de Extensão:** Marketing Digital. ADVB, conclusão em dezembro de 2014.
- **Pós-graduação:** Marketing com ênfase em Comunicação com o Mercado. ESPM, conclusão em 2006.
- **Graduação:** Bacharel em Publicidade e Propaganda. Universidade de Passo Fundo, conclusão em 2004.

EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS

- **Atual – desde Novembro de 2010.**

Patrícia Chiela Estratégia e Gestão de Marca

Principais atividades: pesquisa de mercado, formatação de negócios, planejamento de marketing e comunicação, branding, gestão da execução de projetos e cultura organizacional.

- **Março de 2012 a Novembro de 2013**

Banco Cooperativo Sicredi | sicredi.com.br: *mais de 16 mil colaboradores, mais de 2,5 milhões de associados e atuação em 10 estados brasileiros.*

Função: **especialista em** comunicação e endomarketing.

Principais atividades: atuação na área Centro de Expertise, voltada para pesquisa e inovação, sendo responsável pelo marketing, comunicação e gestão da mudança dos produtos de gestão de pessoas aos colaboradores e gestores, além da gestão junto à agência de comunicação. Participação e liderança ativa nos projetos da nova plataforma de educação corporativa e novo portal corporativo.

- **Março de 2011 a Outubro de 2011.**

Colégio farroupilha | farroupilha.g12.br: *125 anos , 350 colaboradores, 2.400 alunos em 3 unidades.*

Função: assessora de comunicação e relacionamento.

Principais atividades: projeto de relacionamento e gestão de CRM, coordenação do projeto do novo site institucional e do vídeo institucional da marca, incluindo estratégia do projeto e gestão de fornecedores.

- **Outubro de 2009 a Março de 2011**

Embrace Marketing de Relacionamento e Comunicação | embrace.com.br: *empresa referência em estratégias de relacionamento, com mais de 10 anos de atuação no RS e SP.*

Função: coordenação de planejamento de marketing e comunicação.

Principais clientes: Goldzstein Cyrela, Goldzstein Patrimonial (Shopping Paseo Zona Sul), RBS TV, Sicredi, Nacional Premium Card, Cartão de fidelidade GNC Cinemas, Revista Veja sul, Kopstein, Garst, Impresul.

- **Setembro de 2006 a Janeiro de 2010**

Eject Comunicação (fusão com Maiúscula) | www.eject.com.br: *agência de comunicação, equipe de 20 pessoas e 5 anos de mercado.*

Função: sócia-diretora de planejamento de marketing e comunicação

Principais clientes: Grupo Malu Calçados (Malu Super Comfort e Território Nacional Brasil), Nokia, Claro, grupo Zafine, Beira Rio Calçados, Faculdade Esade, Jorge Bishoff e Vonpar.

- **Março de 2005 a Setembro de 2006**

Ponto de Venda Brasil | pontodevendabrasil.com.br: *empresa de trade marketing com mais de 10 anos de atuação no mercado nacional.*

Função: atendimento e planejamento.

Principais clientes: Democrata Calçados, Elegance, Stihl e Via Uno.

QUALIFICAÇÕES E ATIVIDADES PROFISSIONAIS

- Inglês – avançado.
- Uso avançado do pacote Office.
- Conhecimentos de Corel Draw, noções de Photoshop e Illustrator.
- Curso Intensivo de Marketing de Serviços, Unisinos, 2007, duração de 4 meses.
- Curso Intensivo de Gestão de Marcas, ADVB, 2008, duração de 1 mês.
- Curso Intensivo de Pesquisa, ESPM, 2008, duração de 2 meses.
- Curso Intensivo de Mídia Digital, 2009, ESPM, duração de 4 meses.
- Curso Google Marketing, 2010, ADVB, duração de 1 semana.
- Curso de Marketing de Relacionamento, 2011, ESPM, duração de 20h.
- Curso de Gestão da Mudança, 2012, ABRH, duração de 3 dias.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS

- Palestrante de duas edições da semana acadêmica do IPA, com o tema “O ponto-de-vendas como ferramenta estratégica de comunicação”, Porto Alegre, RS, 2010.
- Ministrante do curso “Ponto-de-vendas como ferramenta estratégica de comunicação”, no Centro de Treinamentos Elaine Ostermann, Novo Hamburgo, RS, 2011.