

Samira Simões de Oliveira

Brasileira, 38 anos, Casada, 1 filho,
Rua: Getúlio Vargas, 429, Ed : Madame Cruz, Cobertura 01- Guarapari- ES
– Brasil –cep:29.200-180
cel 55 (27) 99780-4933 ou 27 3319-1559
E-mail: Samira@salesmedicalvix.com.br
Skype: samira.s.oliveira1

Objetivo

Representação Comercial artigo médico Hospitalar contrato CNPJ

Perfil Empresarial:

Razão Social: S.s de oliveira representação e comercio de produtos médicos – me

Cnpj: 24.398.519/0001-38

Representação de produtos para CME e Centro Cirurgico .

Perfil profissional:

Profissional dinâmico, com experiência em ministrar palestras, treinamentos e capacitação de profissional.

Com facilidade de aprender novas funções e domínio na área de vendas externas e assessoria científica. Atuo na área de saúde com assessoria científica, apresentando soluções integradas e demonstração de equipamentos, com bom relacionamento interpessoal e com boa carteira de clientes, atendendo a rede privada e pública no ES. Conhecimento de indicadores de meta e prospecção de carteira de clientes, Controle de vendas e Visitas Técnicas, possuo CNH e carro próprio.

Atuo na rede pública com a padronização, elaboração de descritivo técnico e acompanhamento do processo de compra via licitação.

Formação

- **Graduação**
 - **Enfermagem, Faesa (concluído - 2015).**
 - **Técnico de enfermagem- Escola Dr. Geraldo Parreiras- (conclusão – 2003)**

- **Cursos Complementares**
 - **Técnica de vendas varejista, Cdl ipatinga (abril/2012) - concluída.**
 - **Assist. Enf exames de endoscopia/Integração empresarial, Fundação São Francisco Xavier (abril/2012) - concluída.**

- Alerta para uma prática de segurança/Radioproteção, Fundação São Francisco Xavier (janeiro/2012) - concluída.
- Resgate Básico, Corpo de Bombeiros Militar de Minas Gerais (novembro/2002) - concluída.
- Treinamento sobre gerenciamento de vendas e Uso de autoclaves Cisa (fevereiro de 2013).
- Treinamento de Vendas Labnews (Março de 2013 e junho 2014).
- Sobecc do ano de 2013 á 2017.

Histórico profissional

- Representante Comercial da LM Vieira Serviço e Comercio de produtos médicos e Hospitalares - Regime de Contrato das empresas via comissionamento de venda: (2015- 2018) (atuação exclusiva na área de produtos para central de esterilização)
- Labnews industria LTDA; (findado em janeiro de 2018)
- Medcontrol Bauru;
- Sterilex;
- Monteggia;
- Cosmoderma;
- FAMI;
- Bioargo
- Cinco cirúrgica;
- Salip Comercial LTDA - de janeiro/2015 a julho/2015
 - (Empresa de médio porte no segmento máquinas e equipamentos)
 - Consultora técnica
 - Visitas a instituições de saúde, fazendo apresentação técnica de materiais hospitalares.
 - Treinamento de equipes e acompanhamento de pós venda
 - Atendimento ao hospitais públicos e privados do ES.
 - Marcas trabalhadas (Arrow, Gabmed, plastsil, Rusch)
- Hospitec - de maio/2013 a outubro/2014
 - (Empresa de pequeno porte no segmento saúde, hospitalar e laboratorial)
 - Assessora científica
 - Capacitar e treinar equipes de saúde, aplicação de pregões, manter e gerenciar vendas e faturamento. Desenvolvo trabalho de visita técnica e assessoria científica levando conhecimento técnico sobre novos produtos para equipes de saúde, atuo na área hospitalar atendendo médicos e enfermeiros sobre técnicas novas a serem empregadas. Participação de congressos na área de saúde e simpósios na área de saúde.
 - Marcas trabalhadas (Ortosintese, Labnews, Lanco, Cisa, Dixtal)
- Hospital Marcio cunha - de maio/2011 a dezembro/2012

- (Empresa de grande porte no segmento saúde, hospitalar e laboratorial)
- Téc. diagnóstico por imagem,
- Técnico em hemodinâmica áreas do diagnóstico por imagem, auxílio em cirurgias cardíacas, eletrofisiologia.

- **Mobile telecom** - de Agosto/2011 a novembro/2011
 - (Empresa de pequeno porte no segmento telecomunicações)
 - Definir rotas de vendas, supervisionar consultores de vendas, definir metas da equipe, acompanhar meta e definir plano de ação e aumentar indicadores.

- **Ápice Telecomunicações LTDA** - de junho/2010 a agosto/2011
 - (Empresa de médio porte no segmento telecomunicações)
 - Consultor de telecomunicações
 - Atendimento Sênior a carteira de Clientes no seguimento de Telecomunicação.
 - Formação de novos clientes em carteira.
 - Definição de metas e produção.
 - Criação de propostas comerciais.

- **LW telecomunicações LTDA** - de fevereiro/2009 a maio/2010
 - (Empresa de médio porte no segmento telecomunicações)
 - Consultor de vendas externo,
 - Atendimento Sênior a carteira de Clientes no seguimento de Telecomunicação.
 - Formação de novos clientes em carteira.

- **Leste Comunicações LTDA** - de junho/2009 a fevereiro/2010
 - (Empresa de médio porte no segmento telecomunicações)
 - Consultor Telecomunicações
 - Atendimento Sênior a carteira de Clientes no seguimento de Telecomunicação.
 - Formação de novos clientes em carteira.
 - Definição de metas e produção.
 - Criação de propostas comerciais.
 -

- **Prefeitura Municipal de São José do Goiabal-MG** - de janeiro/2005 a julho/2005
 - (Empresa de pequeno porte no segmento saúde, hospitalar e laboratorial)
 - Supervisão,
 - Prestação de serviço sistema DATASUS. Cadastramento Nacional de pacientes no Sistema Único de Saúde.

Outros objetivos

- Região de trabalho ES
- Aceita viajar pela empresa