CURRÍCULO · 2026

Carla C. Felipe

Gestão Comercial & Operações

Transformo atendimento em venda, processo em rotina que funciona e equipe em resultado.



(62) 98101-0975 · carlacristinafelipe90@gmail.com · Goiânia – GO · Remoto ou híbrido

PERFIL

Gestora comercial e de operações com 20 anos de experiência em vendas consultivas, atendimento e administração nos setores de saúde e estética, tecnologia, varejo, serviços e eventos acadêmicos. Atuei como closer e fui promovida a gerente de unidade em clínica de alto padrão, gerenciei um congresso científico de grande porte e estruturo automações de atendimento no WhatsApp que aceleram o funil de vendas. Formação em Publicidade e Propaganda.

20 anos de experiência

8 empresas em que atuei

5 segmentos de mercado

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

ELO — *Gerente de Unidade & Closer*

10/2025 – 06/2026

Promovida a gerente após a aquisição da Stanley's Hair pela ELO, à frente das operações administrativas, comerciais e de atendimento da unidade.

- Gestão do funil de vendas no CRM Kinbox: acompanhamento de leads, follow-ups estratégicos e conversão de pacientes.
- Avaliações iniciais online, orçamentos personalizados e definição de protocolos para cada paciente.
- Liderança da equipe médica e de colaboradores; controle de suprimentos, estoque, manutenção predial e logística.
- Coordenação das rotinas administrativas com conformidade documental e suporte às exigências regulatórias.

Stanley's Hair — *Closer de Vendas*

07/2025 – 10/2025

Atendimento consultivo e fechamento de vendas em clínica de alto padrão; posteriormente promovida à gerência da unidade.

- Negociações e fechamentos alinhados às necessidades de cada paciente.
- Aplicação da metodologia Jornada do Paciente em todo o processo comercial.
- Relacionamento estratégico para fidelização e experiência do cliente.

COMPETÊNCIAS

Vendas consultivas
Funil de vendas · Negociação · Fechamento

Gestão de operações
Liderança de equipes · Compras e estoque · Fornecedores

Automação de processos
Fluxos de WhatsApp · Chatbots · CRM Kinbox

Social media & engajamento
Calendário editorial · Instagram · Fotos e vídeos

Gestão de eventos
Contratação de espaço · Inscrições · Equipe de hosts

Dados & Excel avançado
Tabelas dinâmicas · PROCX / PROCV · Dashboards

FERRAMENTAS

Excel avançado · CRM Kinbox · WhatsApp Business · Automação de fluxos · PLIC · Google Workspace · Meta Business Suite · Instagram · Canva

PROJETO ESPECIAL

Wissentec (PLIC) — Gerente de Evento · 2025 e 2026. Gestão do Congresso de Iniciação Científica da UnB e do Distrito Federal (+3.000 participantes): espaço, inscrições e equipe de hosts.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL (CONT.)

Reposit Tecnologia — *Atendimento ao Cliente & CRM*

06/2024 – 05/2025

Atendimento e suporte multicanal, fazendo a ponte entre clientes e analistas para resolver solicitações com agilidade.

- Abertura e acompanhamento de chamados, orientando clientes sobre tratativas e processos.
- Conciliação de informações e apoio na resolução de incidências operacionais.
- Gestão do relacionamento com foco em qualidade de atendimento e satisfação do usuário.

Sá Chica Bijux — *Gerente Administrativa & Social Media*

06/2022 – 04/2024

Gestão da equipe e da operação da loja, somada ao planejamento das redes sociais da marca.

- Gestão de equipe, organização de atividades e acompanhamento de resultados.
- Administração de compras e controle de mercadorias.
- Planejamento e gestão das mídias sociais com foco em engajamento e vendas.

Casa Virtue — *Consultora de Vendas*

04/2020 – 03/2022

Venda consultiva em todas as etapas da jornada de compra, com foco em recorrência.

- Identificação de necessidades e oferta de soluções adequadas a cada cliente.
- Negociação, fechamento e ações de relacionamento e fidelização no pós-venda.

DUO47 Roupas Femininas — *Administração & Vendas*

10/2017 – 02/2020

Integração entre administrativo e comercial, com produção de conteúdo para os canais digitais da marca.

Studio Fogo em BH — *Gestão de Agenda & Compras*

06/2013 – 04/2017

Organização da agenda de clientes, pagamentos e compras para o estúdio funcionar sem atritos.

Clínica Saúde Estética — *Consultora de Vendas*

05/2006 – 03/2013

Prospecção, venda consultiva e fidelização de clientes durante quase 7 anos.

OBJETIVO

Posições de gestão comercial, vendas e gerência — em regime remoto ou híbrido.

HABILIDADES-CHAVE

- Gestão comercial remota
- Inside Sales
- Atendimento consultivo
- Liderança de equipes
- Negociação e fechamento
- Automação de WhatsApp
- Excel avançado
- Gestão de eventos

FORMAÇÃO

Publicidade e Propaganda

Graduação · Universidade Católica de Brasília

2010 – 2013

CURSOS COMPLEMENTARES

- Jornada do Paciente
- Curso de Redação

REFERÊNCIAS

Carta de referência da Wissentec sobre a gestão do Congresso de Iniciação Científica da UnB e do DF — disponível mediante solicitação.

VAMOS CONVERSAR?

Pronta para somar ao seu time — *remoto ou híbrido.*

(62) 98101-0975

carlacristinafelipe90@gmail.com

carlacristinafelipe.com.br