

Brunna Garcia Gramlich

brunnagarcia@hotmail.com
Rua Giovanni Boltraffio, 234, apto 4B
Vila Santa Tereza – São Paulo
(11) 3589-0875
(11) 97444.3661

Objetivo Profissional

Atuar na área comercial e/ou produto.

Qualificações

Executiva das áreas Comercial e Produto, com 10 anos de experiência no Varejo e E-commerce. Atuação em grandes empresas como Netshoes e Daslu. Grande experiência em negociações, planejamento e gestão de vendas. Experiência complementar em projetos de e-commerce. Liderança de equipe de alta performance, de forma colaborativa e construtiva de acordo com a cultura organizacional da companhia.

Habilidades

Negociação.
Planejamento Estratégico.
Gestão de Vendas.
Marketing.
Liderança de equipe.
Excel Avançado.
Inglês Intermediário.

Experiência Profissional

Bestfit – Consultora de Compras e Produto
01/2019 – Atual

Consultoria nas áreas de compras e produto com desenvolvimento das seguintes atividades:

- Definição da estratégia comercial e de produto.
 - Definição de calendário de marketing e planejamento das principais campanhas do ano.
 - Planejamento dos principais KPI's: receita, margem, cobertura de estoque e compra.
 - Implementação de controles e processos da área de compras e produto: manual de procedimentos, padronização de pedidos de compra, cadastro de produto, controle de estoque e mix de produto por loja, apresentação de resultados.
 - Definição de mix de produto por loja (8 lojas físicas e e-commerce).
 - Introdução de novas marcas e tipos de produtos.
 - Estratégia de Source: compra direta e marca própria.
 - Business Plan e desenvolvimento de coleção para marca própria.
 - Contratação e treinamento de pessoal das áreas de compra e produto.
 - Execução de eventos de lançamento de coleção.
 - Negociação com fornecedores.
 - Gestão de equipe.
- Contrato com prazo determinado.

Netshoes – Gerente Comercial

julho/2016 – janeiro/2018

- Planejamento estratégico e tático.
- Gestão de portfólio de produtos e marcas e gestão de Source (compra direta, marca própria e marketplace).
- Negociação com fornecedores de diversos formatos para o cumprimento dos objetivos da empresa e garantir a política de parceria comercial.
- Garantir que as compras sejam executadas de acordo com o planejamento em todos os indicadores (prazo, preço, qualidade, entrega).
- Gestão de Open To Buy.
- Gestão de pricing.
- Gestão do marketing digital das categorias (exposição, preço, comunicação).
- Foco em vendas, com objetivo nos principais KPI's: faturamento, margem e estoque.
- Gestão do P&L da categoria.
- Gestão de equipe.
- Report ao Diretor Comercial.

Netshoes - Compradora

novembro/2010 – julho/2016

- Gestão e desenvolvimento comercial de categorias esportivas em vários segmentos (calçados, vestuários, acessórios e equipamentos).
- Executar a estratégia de vendas com objetivo na realização dos principais KPI's da empresa: receita, margem e estoque.
- Compras e negociações.
- Escolha e adequação do mix de produtos.
- Gestão de desempenho de produtos e administração de estoque.
- Análise de oportunidades de mercado, acompanhamento de concorrências e prospecção de novos parceiros.
- Usuário ferramenta de OTB.
- Usuário BI e Ábacos.
- Key User SAP.

Trousseau - Assistente Comercial

junho/2010 – novembro/2010

- Compras de matéria prima e produto acabado para a linha de Homewear.
- Controle de estoques.
- Transferências entre lojas.
- Carteira de pedidos de compra.
- Negociação.

Daslu - Assistente Compras

setembro/2007 – junho/2010

- Compras de matéria prima para a produção de vestuário da marca própria Daslu.
- Controle de pedidos, contato direto com fornecedores.
- Desenvolvimento de cores e estampas.

Educação

Faculdade Getúlio Vargas – FGV
Gestão de produto - 2017

Universidade Estácio UniRadial
Tecnólogo em Processos Gerenciais – Completo – 2012

SENAC
Excel Avançado - 2012