

Clique no idioma desejado.
 Click in the desired language.

PORTUGUÊS

ENGLISH





GISELE SÁ RÊGO

Especialista em marketing, e-commerce e marketing digital. Mais de 20 anos de experiência em marketing em suas diferentes áreas, atuando e implementando de estratégias de marketing B2B para, Su uma profissional senista, com expertise no desenvolvimento de indicadores de desempenho e métricas de marketing. Foi líder em vários departamentos em tecnologia, no varejo e varejo, além de projetos para modernização e otimização de sites de marketing de varejo, como Marketing Automation, Marketing Digital, Big Data para implementação de canais e gestão de leads, Redes sociais colaborativas para empresas, Customer Service Systems para Clientes e gestão moderna de Campanhas de Incentivo.

PHONE-WHATSAPP
 +55 (51) 99117-5465

EMAIL
 gisalesarego.com

WHATSAPP
 gisalesarego.com/340

LINKEDIN
 /gisalesarego/

EMAIL
 gisalesarego@gmail.com

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

AUTOTRAC [2014 → até o momento]
 GERENTE NACIONAL DE MARKETING



Sou responsável pelas áreas de Marketing, Comunicação Corporativa & Varejo (B2C e B2B), Marketing Digital e e-Commerce, assim como pela construção de relacionamento com os canais de vendas estratégicos e operações de todo o grupo, unidades próprias e representantes de vendas presentes em 19 estados. A Autotrac é uma empresa de telecomunicações de grande porte com foco em sistemas de rastreamento tipo CEO & Nelson Nayel, organização de PI.

REFRIREDE/TOTALINE [2014 → 2014]
 GERENTE E-COMMERCE



Gerenciava o canal de vendas pela internet da empresa. Planejava e executava as ações de marketing e promocionais da loja virtual, monitorando os resultados de desempenho (KPIs), as vendas online, liderando as ações de atendimento ao cliente, relacionamento com parceiros comerciais, monitoramento de entrega dos produtos. Refri/rede é uma empresa de arrefeimento, filializada da marca Totaline, presente em 3 estados com mais de 11 lojas físicas com foco em sistemas de ar condicionado e refrigeração.

SUPERMÁRIA REDE DE SUPERMERCADOS [2012 → 2013]
 GERENTE DE MARKETING



Responsável pela área de marketing da rede de lojas, reportando diretamente à diretoria da empresa. Coordenou e implementou ações na área de marketing e campanhas promocionais, gerenciando e otimizando o orçamento de marketing nas 15 lojas de rede. Gerenciava uma equipe de marketing com mais de 80 colaboradores. O Supermária é uma empresa de grande porte e a maior rede de supermercados da região central do Brasil.





GISELE SÁ RÊGO

Marketing, e-commerce and digital marketing specialist. Over 20 years of marketing experience across disciplines, mastering the implementation of B2B degree marketing strategies. I am an analytical professional with expertise in developing performance indicators and marketing metrics. With a solid knowledge of technology, I created and implemented several projects for maintenance and optimization of business marketing areas, such as: Marketing Automation, Digital Marketing, Big Data for Market Mapping and Lead Generation, Collaborative Business Social Networks, Customer Customer service systems and modern management of incentive campaigns.

PHONE-WHATSAPP
 +55 (51) 99117-5465

EMAIL
 gisalesarego.com

WHATSAPP
 gisalesarego.com/340

LINKEDIN
 /gisalesarego/

EMAIL
 gisalesarego@gmail.com

PROFESSIONAL EXPERIENCE

AUTOTRAC [2014 → TO DATE]
 NATIONAL MARKETING MANAGER



Responsible for Marketing, Corporate Communication & Retail (B2C and B2B), Digital Marketing and e-Commerce, as well as building relationships with strategic and operational sales channels of the entire group, own units and sales representatives present in 19 states. Autotrac is a large telecommunications company focused on tracking systems whose CEO is Nelson Nayel, three-time FI chairman.

REFRIREDE/TOTALINE [2014 → 2014]
 E-COMMERCE MANAGER



I managed the company's internet sales channel. Planned and executed the marketing and promotional actions of the online store, monitoring performance metrics (KPIs), online sales, leading customer service channels, relationship with business partners, monitoring product delivery. Refri/rede is a refrigeration company, filializada by the Totaline brand, present in 3 states with more than 11 physical stores focusing on air conditioning and refrigeration systems.

SUPERMÁRIA REDE DE SUPERMERCADOS [2012 → 2013]
 MARKETING MANAGER



Responsible for the store chain marketing area, reporting directly to the company's board. Coordinated and implemented actions in the area of marketing and promotional campaigns, managing and optimizing the marketing budget in the 15 stores of the network. Managed a marketing team with over 80 employees. Supermária is a large company and the largest supermarket chain in central Brazil.



GISELE SÁ RÊGO

Especialista em marketing, e-commerce e marketing digital. Mais de 20 anos de experiência em marketing, em suas diferentes disciplinas, dominando a implementação de estratégias de marketing 360°. Sou uma profissional analítica, com expertise no desenvolvimento de indicadores de desempenho e métricas de marketing. Por ter um sólido conhecimento em tecnologia, eu concebi e implantei vários projetos para modernização e otimização de áreas de marketing de empresas, como Marketing Automation, Marketing Digital, Big Data para mapeamento de mercado e geração de leads, redes sociais colaborativas para empresas, Customer Service Systems para Clientes e gestão moderna de Campanhas de Incentivo para canais de vendas.



PHONE + WHATSAPP

+351 965 356 003



WEBSITE

giselesarego.com



PORTFOLIO

giselesarego.com/blog



LINKEDIN

[/in/giselesarego/](https://in.linkedin.com/in/giselesarego/)



EMAIL

giselesarego@gmail.com

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

AUTOTRAC [2014 - 2020]

GERENTE NACIONAL DE MARKETING



Responsável pelas áreas de Marketing, Comunicação (B2C e B2B), Marketing Digital, e-Commerce, assim como pela construção de relacionamento com os canais de vendas estratégicos e operacionais de todo o grupo, unidades próprias e representantes de vendas presentes em mais de 20 estados. A Autotrac é uma empresa de telecomunicações de grande porte com foco em sistemas de rastreamento cujo CEO é Nelson Piquet, tricampeão de F1

REFIREDE/TOTALINE [2014 - 2014]

GERENTE E-COMMERCE



Gerenciei o canal de vendas pela internet da empresa. Planejava e executava as ações de marketing e promocionais da loja virtual, monitorando as métricas de desempenho (KPIs), as vendas on-line, liderando os canais de atendimento ao cliente, relacionamento com parceiros comerciais, monitoramento da entrega dos produtos. Refirede é uma empresa de médio porte, franqueada da marca Totaline, presente em 3 estados com mais de 15 lojas físicas com foco em sistemas de ar condicionado e refrigeração.

SUPERMAIA REDE DE SUPERMERCADOS [2012- 2013]

GERENTE DE MARKETING



Responsável pela área de marketing da rede de lojas, reportando diretamente à diretoria da empresa. Coordenei e implementei ações na área de marketing e campanhas promocionais, gerenciando e otimizando o orçamento de marketing nas 15 lojas da rede. Gerenciava uma equipe de marketing com mais de 30 colaboradores. O Supermaia é uma empresa de grande porte e a maior rede de supermercados da região central do Brasil.

SKILLS

DIGITAL MARKETING
e-COMMERCE
MARKETPLACES
SITES / LANDING PAGES
SEO / SEM
GOOGLE ADS
GOOGLE ANALYTICS
BLOGS
SOCIAL NETWORKS
EMAIL MARKETING
MARKETING AUTOMATION
INBOUND MARKETING
MARKETING ANALYTICS
BUSINESS INTELLIGENCE
BIG DATA
LEAD GENERATION

GESTÃO DE MARKETING
ATENDIMENTO A CLIENTES
MARKETING BUDGET
CAMPANHAS INCENTIVO
LIDERENÇA DE EQUIPES

LINGUAS:

Inglês – avançado

FÁBRICA DE CRIAÇÃO [1997 - 2011]

DIRETORA COMERCIAL, MARKETING, E-COMMERCE



Planejamento e implementação de estratégias de comunicação e vendas, incluindo design e conteúdo de websites, mídia paga/ganha, mídias sociais, comunicações eletrônicas e ações promocionais. Gerenciamento e atendimento on-line e telefônico ao cliente da loja virtual. Construção de parcerias com fornecedores e ideias inovadoras de produtos e serviços para a empresa. A Fábrica de Criação é uma empresa de pequeno porte com 3 lojas físicas e 1 operação de e-commerce que era um *marketplace* com foco em serviços criativos providos por designers, de impressão e produtos personalizados, com vendas a nível nacional, em mais de 20 estados.

IBM BRASIL [1988 -1997]

ESPECIALISTA EM GERÊNCIA DE PROJETOS



Gestão e implementação de projetos de TI em clientes do governo federal; Gestão de escopo, cronograma, risco e qualidade, alcançando excelentes resultados com clientes internos e externos; Elaboração e negociação de propostas; Identificação, gestão e negociação com fornecedores / parceiros; Metodologia PMP. 3 prêmios de excelência em marketing e 1 de liderança de mercado. A IBM Brasil é uma empresa multinacional de grande porte com foco em tecnologia e sistemas de informação, produtos e serviços.

FORMAÇÃO

GESTÃO INTERNACIONAL (Mestrado)

ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa
2020 - 2021



BIG DATA APLICADA AO MARKETING (MBA)

ESCOLA SUPERIOR PROPAGANDA E MARKETING
2016 - 2019



e-BUSINESS (MBA)

ESCOLA SUPERIOR PROPAGANDA E MARKETING
2001 - 2002



MARKETING (MBA)

ESCOLA SUPERIOR PROPAGANDA E MARKETING
1999 - 2000



MATEMÁTICA

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
1984 - 1987





GISELE SÁ RÊGO

Marketing, e-commerce and digital marketing specialist. Over 20 years of marketing experience across disciplines, mastering the implementation of 360º marketing strategies. I am an analytical professional with experience in developing performance indicators and marketing metrics. With a solid knowledge of technology, I created and implemented several projects for modernization and optimization of business marketing areas, such as Marketing Automation, Digital Marketing, Big Data for Market Mapping and Lead Generation, Collaborative Business Social Networks, Customer. Customer service systems and modern management of incentive campaigns.



PHONE + WHATSAPP

+351 965 356 003



WEBSITE

giselesarego.com



PORTFOLIO

giselesarego.com/blog



LINKEDIN

[/in/giselesarego/](https://in/giselesarego/)



EMAIL

giselesarego@gmail.com

PROFESSIONAL EXPERIENCE

AUTOTRAC [2014 - TO DATE]

NATIONAL MARKETING MANAGER



Responsible for Marketing, Corporate Communication & Retail (B2C and B2B), Digital Marketing and e-Commerce, as well as building relationships with strategic and operational sales channels of the entire group, own units and sales representatives present in 19 states. Autotrac is a large telecommunications company focused on tracking systems whose CEO is Nelson Piquet, three-time F1 champion.

REFIREDE/TOTALINE [2014 - 2014]

E-COMMERCE MANAGER



I managed the company's internet sales channel. Planned and executed the marketing and promotional actions of the online store, monitoring performance metrics (KPIs), online sales, leading customer service channels, relationship with business partners, monitoring product delivery. Refirede is a midsize company, franchised by the Totaline brand, present in 3 states with more than 15 physical stores focusing on air conditioning and refrigeration systems.

SUPERMAIA REDE DE SUPERMERCADOS [2012 - 2013]

MARKETING MANAGER



Responsible for the store chain marketing area, reporting directly to the company's board. Coordinated and implemented actions in the area of marketing and promotional campaigns, managing and optimizing the marketing budget in the 15 stores of the network. Managed a marketing team with over 30 employees. Supermaia is a large company and the largest supermarket chain in central Brazil.

SKILLS

DIGITAL MARKETING
e-COMMERCE
MARKETPLACES
SITES / LANDING PAGES
SEO / SEM
GOOGLE ADS
GOOGLE ANALYTICS
BLOGS
SOCIAL NETWORKS
E-MAIL MARKETING
MARKETING AUTOMATION
INBOUND MARKETING
MARKETING ANALYTICS
BUSINESS INTELLIGENCE
BIG DATA
LEAD GENERATION

MARKETING MANAGEMENT
CUSTOMER SERVICE
MARKETING BUDGET
INCENTIVE CAMPAIGNS
TEAM LEADERSHIP

LANGUAGES:

ENGLISH - ADVANCED

FÁBRICA DE CRIAÇÃO [1997 - 2011]

SALES, MARKETING AND E-COMMERCE DIRECTOR



Planning and implementation of sales and communication strategies, including website design and content, pay / earn media, social media, electronic communications and promotional actions. Online store management and customer service. Building partnerships with suppliers and innovative product and service ideas for the company. Fábrica de Criação is a small company having 3 shopping stores, and 1 e-commerce operation that was a marketplace focused on creative services provided by designers, printing and customized products, with sales at national level.

IBM BRASIL [1988 - 1997]

PROJECT MANAGER SPECIALIST



Management and implementation of IT projects in federal government clients; Scope, schedule, risk and quality management, achieving excellent results with internal and external clients; Preparation and negotiation of proposals; Identification, management and negotiation with suppliers / partners; PMP methodology. 3 awards for excellence in marketing and 1 for market leadership. IBM Brazil is a large multinational company focused on technology and information systems, products and services.

EDUCATION

INTERNATIONAL BUSINESS (Master)

ISCTE - INSTITUTO UNIVERSITÁRIO DE LISBOA
2020 - 2021

ISCTE Business School
INSTITUTO UNIVERSITÁRIO DE LISBOA

BIG DATA APPLIED TO MARKETING (MBA)

ESCOLA SUPERIOR PROPAGANDA E MARKETING
2016 - 2019



e-BUSINESS (MBA)

ESCOLA SUPERIOR PROPAGANDA E MARKETING
2001 - 2002



MARKETING (MBA)

ESCOLA SUPERIOR PROPAGANDA E MARKETING
1999 - 2000



MATH

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
1984 - 1987

