Portfólio de projetos e resultados

Claudia Galvão Borin

Vendas, relacionamento com clientes e implantação de tecnologia em pequenos negócios.

Valinhos SP | Atuação remota | WhatsApp (19) 99173-3777

Experiência que conecta negócio e execução

Durante aproximadamente 18 anos à frente da Crazy Fantasy, conduzi vendas, relacionamento com clientes e projetos para ampliar os canais comerciais. Selecionei e implantei ferramentas, organizei processos e acompanhei a operação depois da implantação.

Antes dessa trajetória, atuei como Analista de Negócios na CI&T, de fevereiro de 2005 a maio de 2008, com levantamento de requisitos, documentação funcional, testes e implantação de sistemas.

Projetos apresentados

Projeto	Minha participação	Resultado relatado
ERP e canais digitais	Implantação do Omie e integração com Nuvemshop e Mercado Livre	25% de aumento no faturamento associado à expansão digital
CRM e atendimento	Configuração de fluxos, automações e orientação da equipe	20% de aumento nas vendas por WhatsApp e Direct
Serviço de locação	Criação da oferta, catálogo, contratos e cadastro	30% de aumento no faturamento mensal

Como essa experiência pode contribuir

Posso apoiar empresas na organização do processo comercial, no relacionamento com clientes e na implantação de soluções digitais. Busco também oportunidades remotas PJ ou CLT em vendas, relacionamento e operações digitais.

Os percentuais são resultados relatados por mim na Crazy Fantasy, referentes a iniciativas distintas. Não são cumulativos nem representam garantia para outros negócios. Os períodos e as bases de comparação devem acompanhar qualquer comprovação documental futura.

ERP e canais de venda conectados

Crazy Fantasy | Implantação e expansão digital

Contexto

A expansão das vendas para a internet exigiu organizar produtos, estoque e pedidos em canais diferentes e definir como o sistema de gestão participaria dessa operação.

O que eu fiz

• Selecionei e configurei o ERP Omie para a operação da loja.

• Implantei o PDV e vendas em maquininhas Smart integradas para eventos.

• Integrei o ERP à Nuvemshop e ao Mercado Livre, conforme os recursos disponíveis.

• Estruturei a rotina digital do cadastro de produtos ao envio e pós-venda.

• Acompanhei custos, tarifas e margens para orientar preços e decisões por canal.

Resultado

A expansão dos canais digitais esteve associada a um aumento relatado de 25% no faturamento da Crazy Fantasy.

Aplicação em novas oportunidades

Conheço a decisão de compra do empresário porque participei da escolha, da implantação e do uso diário dos sistemas. Essa vivência ajuda a fazer perguntas sobre a operação e explicar o valor de uma solução de gestão.

Ferramentas e entregas

ERP Omie; Nuvemshop e Mercado Livre; PDV e integrações compatíveis.

Sequência de trabalho

Entender a operação → definir os fluxos → configurar os sistemas → testar os pedidos → orientar o uso → acompanhar os ajustes.

CRM para acompanhar oportunidades

Crazy Fantasy | Relacionamento e vendas digitais

Contexto

O atendimento por WhatsApp e Instagram Direct precisava de organização para dar continuidade às conversas e acompanhar oportunidades comerciais.

O que eu fiz

• Implantei o CRM Zap Responder e organizei etapas do funil comercial.

• Configurei mensagens automáticas, fluxos de atendimento e campanhas.

• Padronizei respostas e orientei a equipe no uso da ferramenta.

• Acompanhei conversas e oportunidades para apoiar o retorno aos clientes.

• Revisei processos de atendimento a partir das necessidades da operação.

Resultado

Após a implantação do CRM e das melhorias de relacionamento, relatei aumento de 20% nas vendas por WhatsApp e Instagram Direct.

Aplicação em novas oportunidades

Posso ajudar a traduzir necessidades de atendimento em etapas, mensagens e rotinas que a equipe consiga utilizar. Para funções comerciais, essa experiência sustenta meu conhecimento de acompanhamento de oportunidades e relacionamento.

Ferramentas e entregas

Zap Responder; WhatsApp Business; Instagram Direct.

Sequência de trabalho

Novo contato → necessidade identificada → proposta enviada → retorno programado → venda ou motivo de perda. Exemplo ilustrativo de estrutura de funil.

Criação do serviço de locação

Crazy Fantasy | Desenvolvimento de uma nova oferta

Contexto

Além da venda de produtos, desenvolvi o serviço de locação de fantasias como uma nova fonte de faturamento para o negócio.

O que eu fiz

• Estruturei a oferta e organizei o catálogo de fantasias disponíveis.

• Desenvolvi contratos e o cadastro das peças para a locação.

• Atuei no atendimento, identificação da necessidade e apresentação das opções.

• Negociei condições e conduzi o fechamento com os clientes.

• Incorporei o serviço às rotinas comerciais da empresa.

Resultado

A criação do serviço de locação contribuiu para um aumento relatado de 30% no faturamento mensal.

Aplicação em novas oportunidades

A experiência demonstra capacidade de transformar uma oportunidade em serviço, organizar sua apresentação e conduzir o atendimento comercial até o fechamento.

Ferramentas e entregas

Catálogo comercial; Contratos e cadastro; Processo de atendimento.

Sequência de trabalho

Necessidade do cliente → seleção da opção → condições comerciais → contrato e cadastro → acompanhamento da locação.