

JADE MARQUES

Diretora de Operações

PERFIL PESSOAL

Há 14 anos atuo fortemente em relações comerciais com expertise comprovada em negociação e fidelização de clientes. Atualmente, desempenho a função de COO (Diretora de Operações), cuidando de todos os fluxos processuais e comerciais das organizações, garantindo a escalabilidade do negócio de forma alinhada com o propósito da empresa. Possuo experiência em projetos nas áreas de people e comunidade, fortificando minhas habilidades em gestão de pessoas e consolidação de equipes engajadas.

Minhas principais realizações profissionais além da estruturação processual completa da Finpass, foram a implantação do polo WOLPAC no Rio de Janeiro e a estruturação operacional e comercial do VOLT, garantindo resultados através do alto índice de conversão de prospecções e a conquista de grandes clientes como Rappi Brasil, Grupo Roberto Marinho (Globo), Grupo Roberto Justus, Johnson Controls do Brasil, Fetranspor, Consórcio BRT, Marcopolo S/A, Thyssenkrupp, dentre outros

Em minha última experiência dirigi toda operação da Finpass, fintech investida pelo BTG Pactual, operando mais de 12mm por mês. Além de atuar diretamente no gerenciamento de todos os processos da empresa, fiz a gestão do time comercial e de relacionamento, afim de garantir nossos resultados, e propor melhorias processuais. Participei ativamente de projetos junto ao BNDES, Bancos Estatais, e demais fintechs do mercado movimentando o ecossistema de crédito corporativo nacional no pré e pós pandemia. Esta entrega possibilitou a milhares de empresários fundos para sobrevivência e alavancagem de seus negócios na hora certa.

FALE COMIGO!

Celular/Whatsapp: (11) 96061-2626

E-mail: jademarques.docs@gmail.com

LinkedIn: www.linkedin.com/in/jade-marques

Alameda Lorena, 1014 - Jardim Paulista

São Paulo / SP

EXPERIÊNCIA DE TRABALHO

COO (CHIEF OPERATING OFFICER) FINPASS (2020 - 2023)

Direção de toda operação da empresa, responsável pela entrega de resultados em faturamento, implantação de novas metodologias processuais, captação de novas parcerias institucionais e melhorias contínuas em processos.

COO (CHIEF OPERATING OFFICER) VOLT (2019 - 2020)

Responsável pelas áreas de Operações e Gestão de Produtos. Desenvolvimento da estratégia de negócios, definição das métricas e metas específicas de cada área, coordenando a execução dos processos de cada time, facilitando e integrando o trabalho das equipes, visando o alcance de objetivos da empresa.

DIRETORA DE PROJETOS VOLT (2018 - 2019)

Direção do processo da viabilidade e execução de projetos. Gerenciamento do processo de implantação de escritórios corporativos desde sua concepção: broker, produção de projetos arquitetônicos e execução de obra. Gestão de departamentos internos com equipes especialistas em Broker, Arquitetura e Engenharia.

MANAGER VOLT (2018 - 2018)

Gerenciamento de retrofits de espaços corporativos, incluindo o acompanhamento de obra, gestão de fornecedores, e cumprimento do cronograma físico-financeiro. Posterior ao turnkey, atuava com a gestão de infraestrutura completa, incluindo equipes de facilities e office management.

REGIONAL SALES MANAGER WOLPAC LTDA (2016 - 2017)

Definição do planejamento estratégico e coordenação de equipe técnica. Comercialização de produtos e serviços para licitações públicas com sólida experiência em vendas técnicas. Vivência com abertura de mercado e realização de visitas de fidelização em todos os clientes do estado do Rio de Janeiro.

COMMERCIAL ACCOUNT MANAGER WOLPAC LTDA (2015 - 2016)

Visitas de negociação e relacionamento com a Diretoria das empresas de Transporte do estado de SP. Participação de Feiras e Eventos do setor. Elaboração de Propostas Comerciais, Controle de Comissionamento de Representantes Externos. Realização de Treinamentos Técnicos in loco para clientes de todo território Nacional.

SENIOR COMMERCIAL ANALYST WOLPAC LTDA (2014-2015)

Gestão e programação do Sistema Lean Manufacturing juntamente com a equipe comercial. Planejamento e execução das Reuniões Estratégicas do departamento. Prospecção de novos clientes e acompanhamento dos planos de ação para atingimento dos objetivos.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

PÓS-GRADUAÇÃO | GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS

Universidade Presbiteriana Mackenzie (2018-2020)

MARKETING

Universidade Braz Cubas (2012-2013)

DIREITO

Universidade de Mogi das Cruzes (2017)

CURSOS COMPLEMENTARES

BUSINESS MODEL INNOVATION

HEC Paris (2020)

LEADERSHIP TRENDS | BUSINESS MANAGEMENT

FIA Business School (2020)

SUCCESSFUL NEGOTIATIONS | BUSINESS MANAGEMENT

University of Michigan (2019-2020)

GESTÃO DE OPERAÇÕES

Inper (2019-2020)