

# ANA CLARA LIMA

## Key Account | Relacionamento Estratégico | Vendas Corporativas

📍 Salvador, BA | 📩 ana.clara@email.com | 🔗 linkedin.com/in/anaclaralima

---

## RESUMO PROFISSIONAL

Key Account com mais de 5 anos de experiência em vendas B2B, relacionamento com grandes clientes e gestão de metas. Especialista em mapear necessidades do cliente e desenvolver soluções sob medida. Perfil analítico, resiliente e orientado a resultados.

---

## EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

### Key Account Manager

**Alvo Sistemas** – Salvador, BA | jan/2022 – atual

- Responsável por carteira de 25 grandes contas (TI, Logística e Energia).
- Criação de planos de crescimento conjunto com os clientes (Joint Plans).
- Redução de churn em 18% com atuação consultiva e suporte pós-venda.

### Executiva de Negócios

**Norteste Distribuidora** – Salvador, BA | jan/2020 – dez/2021

- Fechamento de contratos com ticket médio de R\$ 80 mil/ano.
- Gestão de pipeline com taxa de conversão superior a 35%.

### Consultora Comercial Jr.

**Grupo MasterLog** – Salvador, BA | mar/2018 – dez/2019

- Análise de concorrência e elaboração de apresentações comerciais.
  - Aumento de 22% na taxa de resposta de propostas comerciais.
- 

## CONQUISTAS CHAVE

- 
- R\$ 2,4 milhões em vendas B2B nos últimos 2 anos
  - Redução de churn e aumento de recompra com plano de sucesso do cliente
  - Ampliação de participação de mercado em 12% no setor logístico
- 

## FORMAÇÃO ACADÊMICA

### Bacharel em Marketing

UNIFACS – Salvador, BA | 2014 – 2018

---

## CURSOS COMPLEMENTARES

- Account Based Marketing – Rock Content, 2022
  - Gestão de Relacionamento – Sebrae, 2023
- 

## HABILIDADES TÉCNICAS

-  CRM | Negociação Complexa | Funil de Vendas
  -  Power BI | Estratégia Comercial | Pós-venda
- 

## IDIOMAS

-  Português – Nativo
  -  Espanhol – Intermediário
- 

## PAIXÕES E INTERESSES

-  Palestras e networking |  Yoga |  Cultura e idiomas