

FRANCIELLY VILARINHO

Afonso Pena - São José dos Pinhais – PR
(41) 99144-3794 | vilarinhofran@gmail.com
LinkedIn: [linkedin.com/in/francielly-vilarinho/](https://www.linkedin.com/in/francielly-vilarinho/)

RESUMO PROFISSIONAL

Profissional com experiência em operações comerciais, suporte estratégico e relacionamento com clientes, atuando no apoio à gestão de carteiras, acompanhamento de indicadores, organização de processos e interface entre áreas. Vivência em ambientes financeiros com foco em performance comercial, controle operacional, análise de dados, gestão de demandas e melhoria contínua. Forte atuação no suporte à tomada de decisão, monitoramento de resultados e otimização de processos. Domínio de Power BI, Excel Avançado e construção de relatórios gerenciais.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Grupo Boticário — Assistente de Relacionamento III

Mai 2024 – Abr 2026

- Atuação no suporte operacional e administrativo de demandas financeiras e comerciais.
- Interface com áreas internas como planejamento, operações e controladoria.
- Construção de relatórios gerenciais e análise de oportunidades de melhoria.
- Apoio na gestão de demandas e alinhamento entre áreas para cumprimento de prazos.
- Identificação de oportunidades para aumento de eficiência operacional.

Itaú Unibanco — Agente de Negócios

Dez 2019 – Out 2023

- Apoio comercial e consultivo na gestão de carteira de clientes.
- Relacionamento com clientes e parceiros, acompanhando oportunidades comerciais.
- Acompanhamento de metas, performance e indicadores de carteira.
- Organização de agendas, demandas comerciais e fluxo operacional.
- Apoio na execução de campanhas comerciais e ações de monetização.
- Interface com áreas internas para resolução de demandas operacionais e comerciais.
- Atuação em retenção, fidelização e expansão de relacionamento.
- Gestão de processos administrativos relacionados a produtos e serviços financeiros.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

FAE Centro Universitário

Administração e Negócios — 2023

COMPETÊNCIAS

Backoffice Comercial • Suporte à Gestão Comercial • Gestão Operacional • Interface entre Áreas • Gestão de Carteira • Performance Comercial • Power BI • Excel Avançado • KPIs • Controle de Processos • Relatórios Gerenciais • Relacionamento com Parceiros • Credenciamento • Melhoria Contínua

DIFERENCIAIS

Forte experiência no setor bancário e financeiro • Vivência em suporte comercial e operações • Capacidade analítica com foco em performance e resultado • Facilidade em conectar áreas, organizar processos e apoiar times comerciais • Conhecimento em BI para construção de análises estratégicas e operacional.