

Carolina Mendes | Executiva de Contas | Vendas B2B SaaS

Av. Paulista, 1000, Bela Vista, São Paulo, SP, Brasil, 01310-100

☎ +55 11 98765-4321 • ✉ carolina.mendes@vendaspro.com.br

🌐 <https://www.carolinamendes.com.br> • [in @carolinamendes](https://www.linkedin.com/in/carolinamendes) • [ig @carolmendes.vendas](https://www.instagram.com/carolmendes.vendas)

Informações Básicas

Executiva de Contas com mais de 8 anos de experiência em vendas B2B de soluções SaaS, especializada em gestão do ciclo completo de vendas, prospecção estratégica e fechamento de contratos de alto valor. Histórico comprovado de superação de metas trimestrais e anuais, com forte habilidade em construir relacionamentos de confiança com clientes C-level. Experiência em CRM (Salesforce, HubSpot), metodologias de vendas (SPIN, MEDDIC) e análise de dados para tomada de decisão. Proficiente em português, inglês e espanhol.

Formação

Universidade de São Paulo

Bacharelado, Administração de Empresas, Nota: 8.7

<https://www.usp.br>

fev. de 2010–dez. de 2014

- Formação sólida em administração, com foco em estratégias comerciais e gestão de equipes de vendas.
- Desenvolvimento de habilidades analíticas e de comunicação por meio de projetos práticos e apresentações.
- Participação em empresa júnior, atuando em prospecção de clientes e elaboração de propostas comerciais.

Cursos: Gestão de Vendas, Marketing Estratégico, Negociação Comercial, Comportamento Organizacional, Análise Financeira, Gestão de Projetos

Experiência Profissional

VendaMais Tecnologia

Executiva de Contas Sênior

<https://www.vendamais.com.br>

mar. de 2019–Atual

- Gerenciei um portfólio de mais de 50 contas estratégicas, com foco em soluções SaaS de gestão de vendas e automação de marketing.
- Superei a meta anual em 145% em 2023, gerando mais de R\$ 4 milhões em receita nova e recorrente.
- Conduzi negociações complexas com diretores e C-levels, reduzindo o ciclo de vendas em 20% por meio de propostas de valor personalizadas.
- Implementei cadências de prospecção outbound e inbound, aumentando em 35% a taxa de conversão de leads em oportunidades.
- Colaborei com as equipes de Customer Success e Produto para garantir a adoção e a expansão das contas.

Palavras-chave: Vendas B2B, SaaS, CRM, Negociação, Metas

Soluções Cloud Brasil

Executiva de Contas

<https://www.solucoescloud.com.br>

jan. de 2016–fev. de 2019

- Responsável pelo ciclo completo de vendas de serviços de infraestrutura em nuvem para médias e grandes empresas.
- Alcancei 130% da meta anual em 2017 e 2018, com ticket médio de R\$ 80 mil.
- Desenvolvi relacionamentos com parceiros de canal, gerando 25% do pipeline qualificado.
- Realizei análises de necessidades técnicas e apresentações de ROI para áreas de TI e Finanças.

Palavras-chave: Cloud, Infraestrutura, Pipeline, ROI

InovaTech Sistemas

Representante de Desenvolvimento de Vendas

<https://www.inovatech.com.br>

jul. de 2014–dez. de 2015

- Prospecção ativa de novos clientes por telefone, e-mail e LinkedIn, com média de 60 ligações diárias.
- Qualificação de leads e agendamento de reuniões para o time de executivos de contas.
- Manutenção do CRM com dados precisos e relatórios semanais de atividades.

Palavras-chave: Prospecção, Qualificação, LinkedIn, CRM

Idiomas

Português: Nativo ou Bilingue

Palavras-chave: Nativo

Inglês: Proficiência Profissional Fluente
Espanhol: Proficiência Profissional Limitada

Palavras-chave: TOEFL iBT 105, Reuniões internacionais
Palavras-chave: DELE B1, Negociação básica

Competências

Vendas B2B: Especialista **Palavras-chave:** Prospecção, Qualificação de Leads, Fechamento de Contratos, Gestão de Pipeline, Negociação

Ferramentas de CRM: Avançado **Palavras-chave:** Salesforce, HubSpot, Pipedrive, LinkedIn Sales Navigator

Análise de Dados: Avançado **Palavras-chave:** Excel Avançado, Power BI, Tableau, Metas e KPIs

Comunicação: Especialista **Palavras-chave:** Apresentações C-level, Storytelling, Escuta Ativa

Prêmios

Vendedora do Ano

VendaMais Tecnologia dez. de 2023
Reconhecimento por superar 150% da meta anual e liderar o ranking de vendas da região Sudeste.

Prêmio Excelência em Atendimento

Soluções Cloud Brasil nov. de 2018
Concedido por manter índice de satisfação de clientes acima de 95% e retenção de contratos.

Certificados

Certificação em Vendas Consultivas <https://www.fgv.br>
Fundação Getulio Vargas jun. de 2021

Consultor Certificado Salesforce Sales Cloud <https://trailhead.salesforce.com>
Salesforce set. de 2020

Metodologia de Vendas MEDDIC <https://meddic.academy>
MEDDIC Academy mar. de 2019

Publicações

Revista Vendas & Negócios <https://www.revistavendasenegocios.com.br/artigo/prospeccao-saas>
Estratégias de Prospecção para Vendas SaaS ago. de 2022
Artigo sobre técnicas de prospecção outbound e inbound para empresas de software como serviço, com foco em personalização e uso de dados.

Projetos

Programa de Expansão de Receita <https://www.vendamais.com.br/programa->
Iniciativa para aumentar receita recorrente em clientes existentes por meio de upsell e cross-sell. jan. de 2022–d

- Liderança de um programa de expansão que gerou R\$ 2,5 milhões em receita adicional em 12 meses.
- Desenvolvimento de playbooks de upsell e cross-sell para equipe de account management.
- Implementação de cadência de contato e monitoramento de indicadores no Salesforce.

Palavras-chave: Upsell, Cross-sell, Receita Recorrente, Customer Success

Interesses

Corrida: Maratonas, Corrida de rua
Leitura: Biografias, Negócios, Psicologia

Voluntariado

Instituto Vendas para o Bem <https://www.vendasparaobem.org.br>
Mentora de Vendas fev. de 2020–Atual

- Mentoria para jovens em início de carreira comercial, com foco em comunicação, prospecção e ética profissional.
- Organização de workshops sobre técnicas de vendas e preparação para entrevistas.
- Apoio na captação de recursos e parcerias com empresas locais.