

SARA TORRES

Contagem, MG | (31) 99374-1564 | sara.adm@live.com

LinkedIn: <https://br.linkedin.com/in/saratorrees>

Site: www.sara.veroone.com.br

INTERESSES PROFISSIONAIS

Atuar em análise de negócios e requisitos, planejamento e gestão de projetos, melhoria de processos e inteligência de negócios, conectando dados, tecnologia e pessoas. Interesse em oportunidades que envolvam indicadores de desempenho, operações de CRM, acompanhamento de entregas e desenvolvimento de equipes. Aberta a novos aprendizados e contribuições em diferentes setores.

RESUMO PROFISSIONAL

Administradora especialista em interpretar dados e construir diagnósticos estratégicos. Integro processos, tecnologia e pessoas para orientar decisões, melhorar a operação e desenvolver equipes.

COMPETÊNCIAS E FERRAMENTAS

Análise de requisitos; processos; projetos; indicadores; Excel e BI; SAP; Salesforce; CRM OCE; liderança; treinamento; gestão de territórios e relacionamento consultivo. PDCA; Kanban; Kaizen; 5W2H; SWOT; Matriz Eisenhower; Pareto.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

• VERO | Empreendedorismo e soluções em tecnologia | Desde 11/2025

Projeto pessoal. Fundada em 11/2025. Desenvolvimento de soluções tecnológicas para pessoas que querem crescer com estratégia, gestão e ferramentas de suporte. Atuação em planejamento, análise de requisitos, desenho de processos e gestão de negócios.

• Consultoria em gestão empresarial | 11/2025 a 10/2026

Atuação autônoma em gestão estratégica, mapeamento operacional e desenvolvimento de equipes.

Integração de rotinas administrativas, financeiras, comerciais e de RH. Estruturação de metas, comissões, indicadores, treinamentos e acompanhamento de processos.

Resultados consultoria 2026, de janeiro a outubro: redução de 100% do turnover, melhoria de 95% na assiduidade sem bônus e crescimento de 27% no faturamento versus o mesmo período de 2025. Antes, a permanência dos colaboradores era de até 45 dias.

Diagnóstico, fluxos e requisitos do GIO para integrar compras, materiais, fornecedores e informações financeiras das obras.

• Myralis | 01/2021 a 03/2022 e 05/2025 a 10/2025

Representante de vendas júnior e pleno, em dois períodos. Atuação comercial e relacionamento consultivo, com crescimento de 240% das marcas do território em 2022. No retorno, participação na criação de linha terapêutica em saúde neurológica, apoio à liderança e melhoria de ferramentas para verbas, eventos, painel de clientes e resultados, com CRM OCE e Excel.

• Zambon | 03/2022 a 05/2025

Evolução de representante pela Randstad à contratação direta e de Parceira de Negócios Júnior para Pleno. Planejamento no Centro-Oeste mineiro, treinamento de pessoas e liderança do OCE Multiplicadores em MG, ES e BA. Interface entre necessidades comerciais e consultores do CRM. O território atingiu 82% de market share em 2024, o maior do Brasil na área terapêutica de atuação. Ferramentas: Salesforce, CRM OCE e análise de requisitos.

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL | CONTINUAÇÃO

• Zydus Nikkho | 01/2018 a 10/2020

Ingresso como estagiária e contratação em maio de 2018.

Gestão de territórios no Leste de Minas, Zona da Mata e Belo Horizonte, com leitura de mercado e relacionamento consultivo. Evolução acima de 160% e melhor performance do distrito em 2019.

• Gasmig | 09/2016 a 01/2018

Estagiária e posteriormente Analista de RH.

Rotinas de RH e DP; participação na implantação e homologação do SAP para apontamento e frequência, do desenho à entrega. Tradução das necessidades em requisitos e controles.

COMPETÊNCIAS DESENVOLVIDAS EM EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

Vivência em operações de varejo, telefonia e logística, com atuação como Assistente I, treinadora e na gestão de operações. Experiência em atendimento ao cliente, treinamento de equipes, acompanhamento de cargas especiais e organização de rotinas.

Essa base fortaleceu competências em planejamento operacional, gestão de processos e pessoas, acompanhamento de indicadores, organização de prioridades e eficiência operacional, conectando a experiência do cliente à execução e ao desenvolvimento das equipes.

PROJETOS E EMPREENDEDORISMO

GIO. Sistema de Gestão de Suprimentos e Finanças. Centraliza PMOs, orçamentos, compras, fornecedores, cadastros e informações financeiras de obras. Fluxo rastreável da solicitação à entrega, comparação de preços e acesso por função. Minha contribuição: diagnóstico, desenho de fluxos, requisitos e dados. Indicador apresentado: 100% de controle e clareza na entrega.

Alpha Vistorias. Ecossistema de vistorias para imóveis acima de R\$ 2 milhões, conectando solicitante, imobiliária, vistoriador, administração, contas a pagar e a receber e documentos. Inclui rotas, vistoria guiada e comparação de entrada e saída. Atuo na intermediação, análise de requisitos e acompanhamento das entregas e da performance. Início: 05/2026. Conclusão prevista: 12/2026.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

Pós-graduação em Marketing e Estratégias Digitais | Conquer | 2025 a 2026 | Concluída

MBA em Gestão Comercial e Vendas | Intervale | 2021 a 2022

Administração de Empresas | Faculdade Minas Gerais | 2020

Tecnólogo em Empreendedorismo | Anhanguera | 2017 a 2019

Desenvolvimento contínuo: BI e Excel, nível intermediário a avançado em análise de dados e projetos; oratória pela Tagarela School.

PUBLICAÇÕES

Estilos de Liderança em instituições públicas e privadas, 2018. Compliance, 2019. Revista Libertas, Faculdade Famig.