

CURRICULUM VITAE

Fernanda de Carvalho Slama

OBJETIVO

Desenvolvimento & Coordenação de Coleção. Gerenciamento & Análise de produtos. Pesquisa de Tendências & Comportamento. Source (Prospecção de novos fornecedores de todos os tipos de produtos, no Brasil ou na China). Consultoria & Mentoria.

A MEU RESPEITO

Me formei em jornalismo mas minha paixão sempre foi pesquisar tendências e comportamento. Foi assim que o mundo da moda entrou na minha vida. Aos 23 anos abri meu primeiro negócio. Pesquisava, criava e vendia peças da minha própria marca de roupas e acessórios, a 'Ela é Carioca'. Aprendi a lidar com fornecedores, costureiras e com vendas. Mais tarde comecei a desenvolver para outras marcas. Eu desenvolvia peça piloto de acordo com o pedido de cada cliente (lojas cariocas), orçava material, e calculava o preço de venda. Passei por empresas de moda onde aprendi muito e em 2010 comecei a trabalhar no estilo de uma Importadora com fabricação na China. Fiquei responsável pela pesquisa de tendências, pelo desenvolvimento de mostruário, inspeções de produção, qualidade e participação da negociação de preços. Já fiz viagens de pesquisa de tendência em New York, Los Angeles, Londres e Paris onde já estive inúmeras vezes. Fui uma vez para a Índia pesquisar técnicas de manufatura, estive em Nova Deli, Jaipur e Agra. Lá, fui aos mercados locais de artesanato, mercados de tecidos e conheci técnicas de confecção de tapetes, até mosaicos de marfim. Esses lugares e culturas me ajudaram a ter novas perspectivas e uma boa visão de mundo e suas diferenças culturais. Morei na China em dois períodos, no total de 1 ano e 2 meses. Com a crise do país no começo de 2015, o setor onde trabalhava na importadora teve que acabar, e eles preferiram me contratar como freelancer para fazer o mesmo trabalho que eu já desenvolvia por 5 anos na empresa. Minha última viagem à China durou 3 meses, de abril até julho de 2015 gerenciando algumas coleções. Ao voltar, decidi utilizar meus anos na faculdade de jornalismo e colocar um projeto em prática: escrever e falar sobre China. Não apenas as experiências de trabalho, mas também as de vida. Em 2016 comecei a Desenvolver e Coordenar coleções de outras empresas. Já com a consultoria o objetivo é utilizar de toda essa bagagem técnica e emocional, como ferramentas em solo Brasileiro. Sou determinada, competente, organizada, articulada e curiosa. Tenho extrema facilidade em me relacionar com diferentes tipos de pessoas. Sou multifuncional e bem humorada. Adoro desafios!

RECOMENDAÇÃO

"Fernanda cuidou das nossas coleções e gerenciou nossos produtos nas fábricas da China com afinco. Dedicada e competente, sempre participou das negociações com os fornecedores por ter domínio total de cada item, saber lidar com prazos, entender todos os processos desde a manufatura, controle de qualidade e importação. Sua proatividade nos ajudou a apostar em uma frente de produtos fashion e para agilizar o processo, ela foi morar na China. Isso nos fez ter um retorno exponencial de pesquisa de materiais, melhoria de qualidade e diálogo direto com nossos fornecedores chineses. Ela entende aquele país como poucos. É muito criativa, sagaz e comprometida."

Shlomo Roni Warszawski, Diretor da Kefel Importadora

HOJE

Coordenação de Coleção / Desenvolvimento & Gerenciamento de produtos.

CONCLAVE - Marca Lançamento em 2017. Além de fazer a Coordenação e Gerenciamento de produtos, também participei do processo de inserção de uma nova marca no mercado, discutindo seu posicionamento e a melhor forma de vender.

SALVADOR MEU AMOR – Desenvolvo, Coordeno e Gerencio os produtos. Esse movimento social da cidade de Salvador (Instagram: @salvadormeuamoroficial) com mais de 60K seguidores, está lançando suas primeiras linhas de produtos, tanto em parceria com outras marcas (ex.: Crioula), quanto seus próprios produtos. Todos à venda no site (salvador.meuamor.org) e futuramente na Casa Salvador Meu Amor que será lançada em 2017.

Método DeRose, sede Rio Vermelho, Salvador Bahia – Resignificação dos produtos da rede. Eu Desenvolvo, Coordeno e Gerencio os produtos. A idéia é o lançamento de uma 'camiseteria Método DeRose' para 2017. Vendas online e nas Escolas da rede do Método.

Consultoria & Mentoria / Palestras & Workshop

Conecto os participantes às minhas pesquisas e vivências que tive nesses cinco anos trabalhando na China. Motivo o entendimento de situações adversas e mostro indícios que a produção de marcas brasileiras na China não é somente por causa da mão de obra barata, mas também por ser uma mão de obra especializada e produtiva.

Um dos objetivos é mapear junto com estudantes, empresários, os curiosos de outras áreas e também grupos artesãos, as melhorias técnicas e práticas organizacionais que podemos potencializar no Brasil se aprendermos a enxergar também os méritos da produção chinesa, fazendo uma observação geral no modelo de produção asiática.

Se não puder ir até a china pra ver... Me chama, que eu abro seus olhos! Garanto que são mais fechados que os dos Chineses....

EXPERIÊNCIAS ANTERIORES

- **KEFEL**
www.kefel.com.br

Empresa Carioca que importava coleções de bolsas para redes de sapatarias do Rio de Janeiro até 2012, e Importadora de confecção até a presente data, além de outros produtos.

Setembro de 2010 – até Março de 2015.

Estilista (de 2010 até 2013)

- Clientes: Criamos e gerenciamos a produção das coleções das grandes redes de sapataria do Rio de Janeiro, além de produtos para o mercado popular.
- Pesquisa de Tendências – Frequentes viagens para a Europa e para a China. Observo como os moradores e turistas dos grandes centros se comportam, comem, o que ouvem, lêem e o que vestem. Colho informações nas lojas das grandes marcas, em revistas especializadas, sites de moda, redes sociais, na rua, em filmes, na música, em visitas a museus e exposições de arte.
- Book de tendências – Faço um Relatório com todas as informações observadas. Objetivo: facilitar o entendimento da moda local, organização de idéias e argumento de vendas.
- Gerenciamento de Produto: Faço visitas às fábricas para certificar a qualidade dos produtos. Negocio preços e adequo o produto ao target e se necessário faço mudanças nos produtos sem sair da idéias inicial da equipe de estilo.
- Source (Prospecção de novos fornecedores): Visitamos as principais feiras de fornecedores: Canton Fair em Guangzhou e Feira internacional de negócios em Hong kong. Faço visitas às fábricas para certificar que eles são aptos a trabalhar com a nossa empresa.
- OUTROS PRODUTOS: em final de 2011 a empresa começou a variar os produtos e começamos a trabalhar com o público C, com foco Norte e Nordeste. Comprávamos da china desde utensílios domésticos, até necessários, cobertores, e tapetes para banheiros. Tive também envolvimento com pedidos, negociação com os fornecedores e definição de cores, materiais e datas de entradas no mercado.
- ZUBICK: a partir de 2012 a empresa também lançou a marca de cuecas sem costura ZUBICK feita de poliamida, e importava da china por volta de 1 milhão de peças mês. Logo em seguida a marca ampliou seus produtos para linha infantil e adulto feminino. Eu desenvolvia estampas, fazia a aprovação das peças e controles de qualidade. Também gerenciava a equipe Chinesa para as inspeções.

Coordenação & Gerente de Produto (fui promovida em 2013 até março de 2015)

- Nega Flô, 2013 – lançamento de mais uma marca da empresa. Confecção adulto feminina. Fui promovida a Gerente de Produto e enviada para morar na China por 6 meses com o objetivo de estruturar os novos negócios em vestuário feminino.
- Clientes: Criamos e gerenciamos a produção das coleções de roupas e também de moda íntima sem costura (Nega Flô e Zubick) das grandes redes de lojas de varejo e atacado para o mercado popular no Brasil.
- Coordenação e gerenciamento - Coleções por demanda: Em 2014 fui enviada à China para morar por mais 8 meses. Nesse momento da empresa já desenvolvíamos as coleções em parceria com clientes que iam ao nosso showroom no Brasil com o objetivo de fabricar parte de sua demanda na China. Eu recebia as coleções escolhidas por eles e gerenciava na china desde a negociação de preços, mudanças da peça original para se encaixar no target dado, escolha de materiais, aprovações de

cores e aviamentos e materiais definitivos, aprovação de modelagens, envio de peças para o Brasil para a aprovação final do cliente até visitas às fábricas Chinesas para inspeções. Responsável por fichas técnicas e controles de qualidade, assim como a feitura das etiquetas de composição, teste de encolhimento de material e organização das peças aprovadas com os documentos de inspeção final dos produtos.

- Produtos: Toda a coleção da matéria desse blog (link: <http://www.fashionismo.com.br/2015/11/fast-fashion-kefel-aposta-verao/>) foi gerenciada por mim. Só não fui responsável pela a escolha dos modelos (isso quem faz é o cliente), mas fui responsável pela a escolha dos materiais, triagem de estampas e cores, e aprovação de modelagem e gerenciamento disso nas fábricas na China, inclusive negociação de preços com os fornecedores Chineses junto com setor comercial do Brasil:

■ RYGY

Empresa carioca de moda praia desde 1980 no mercado.

Portfólio: (<http://picasaweb.google.com/113663833273198041318/RYGYSPOORT#>)

Fevereiro 2010 – até setembro de 2010.

Estilista.

- Estilista responsável pela linha *Fitness Feminino e Masculino* – 11 linhas no verão e 15 linhas no inverno.
- Pesquisa de mercado redefinindo assim o público alvo desse seguimento.
- Promovi a reutilização de produtos do estoque que estavam estragando diminuindo assim gastos com futuras compras. Desenvolvi uma coleção inteira usando este tipo de matéria prima que foi lançado em todas as lojas da rede.
- Estilista responsável pelo *Pós-Praia Masculino* – 5 linhas.
- Responsável pela *Linha de Bolsas*

■ ZARA

Outubro 2008 – até 03 de fevereiro de 2010.

Vendedora. Loja Leblon, Rio de Janeiro. Brasil.

- Trabalhei diretamente com a equipe de visual merchandising da loja e a Gerente Geral, decidindo o melhor posicionamento de produtos para potencializar as vendas das sessões.
- Responsável da sessão TRF.
- Comecei o treinamento para Terceira Encarregada (início do treinamento para gerente).
- Organização e arrumação
- Reposição constante
- Vendas

■ ELA É CARIOCA (Desenvolvimento e fabricação)

Portfólio: (<http://picasaweb.google.com.br/fernanda.slama1/CatalogoDeBolsas#>)

Julho de 2007 – até fevereiro de 2010.

Proprietária. Fornecedora de bolsas para marcas de moda feminina.

- Desenvolvimento e fabricação de bolsas.
- Orçamento e negociação

- Pesquisa
- Modelagem
- Pilotagem
- Acompanhamento de produção.

- **ELA É CARIOCA**

www.elaecarioca.com.br

Abril de 2005 – até setembro de 2010.

Proprietária da marca de moda feminina atuante no mercado carioca.

- Criação das coleções
- Gerente de produto
- Ações de Marketing
- Criação e manutenção de Database de clientes.
- Vendas em Feiras como: Babilônia Feira Hype, Mercado Alternativo, Mercado Mistureba, entre outras.
- Vendas no site Americanas.com.

- **OI (Telemar Norte Leste S.A. telefonia)**

Setembro de 2004 – Abril de 2005

Rio de Janeiro – RJ

Marketing de Relacionamento Corporativo – Telemar Corporate.

- Produção de ações para manutenção e prospecção de novos clientes tais como eventos corporativos, eventos estratégicos, anúncios de oportunidade, relacionamento com a mídia, feiras, exposições e reuniões de negócios.
- "Focus Point" para ações de relacionamento corporativo para Telemar nos demais estados brasileiros.
- Produção e participação nos principais eventos de relacionamento com Clientes.
- Elaboração de Pesquisas de Mercado e Satisfação.
- Relacionamento com agências de publicidade – NBS, One Stop e Planning MKT.

- **RÁDIO MELODIA FM**

Maio de 2004 – Setembro de 2004

Rio de Janeiro - RJ

Estagiária de Jornalismo.

- Redação de textos.
- Elaboração e Produção de programas.
- Locução de matérias ao vivo e Gravações de Sonoras.
- Promoção.
- Análise de audiência do Portal da Rádio Melodia e estudos para prospecção de novos clientes.

- **TV ZOOM**

Novembro de 2002 – Janeiro de 2004

Nova Friburgo – RJ

Produtora e Apresentadora do Programa de Música Alternativa Pop Mix.

- Elaboração e Produção dos quadros. Apresentação de matérias e Apresentação Ao Vivo todos os sábados.

- Cobertura de Eventos Culturais e Musicais e Confecção de matérias para exibição no programa .
- Entrevistas grande artistas como Pitty, Los Hermanos, Cachorro Grande, entre muitos outros.
- Fomos eleitos pela revista "Dynamite" entre os dez melhores de 2003 dos programas do segmento no Brasil, concorrendo ao "Prêmio Dynamite 2003", junto com programas da MTV entre outros.

FORMAÇÃO

Colégio Anchieta, Nova Friburgo, Estado do Rio de Janeiro, Brasil.

- 1º e 2º Graus
- Conclusão: Dezembro de 1999.

Universidade Estácio de Sá – UNESA-Rio

- Graduação: Comunicação Social
- Habilitação: Jornalismo
- Formatura: Jun/2005

OUTRAS INFORMAÇÕES

- Pacote office (Excel, Word), Corel Draw (básico),e Photoshop (básico), Illustrator (avançado).
- Inglês Fluente

CURSOS

- Festival Internacional de Artes Cênicas da Bahia, 2016.
 - Oficina de Serigrafia Instantânea com: Sociedade da Prensa.
- II Encontro Internacional da Economia Criativa, Bahia, 2015.
 - Conferência de abertura: **David Throsby**
 - Moda e Empreendedorismo Criativo: Márcia Ganem
 - Casos Criativos – moda: Carol Barreto; Goya Lopes.
- CoolHunting Workshop com Sabina Deweik Diretora so Future Concept Lab Brasil - Rio Moda Institute, 2013.
- Reconhecendo Tendências Workshop, com Rony Rodrigues sócio-fudador da Box1824, empresa de pesquisa de comportamento e tendências de consumo. Clientes: Unilever, PepsiCo, Itaú, FIAT, Nike Inc. and C & A. – Rio Moda Institute, 2012.
- Workshop Desenvolvimento de Coleção – Instituto Rio Moda, 2009 (www.institutoriomoda.com.br)

Meu time ganhou o desafio do curso: Fazer uma coleção para a marca

Oh Boy! Tivemos cinco peças produzidas e vendidas nas lojas da marca.

- Workshop Marketing para negócios de moda – Instituto Rio Moda, 2009
- Seminário de Pesquisa de Tendência de Moda – Junho 2007. Universidade Estácio de Sá.
- Seminário de Jornalismo de Moda – junho 2007. Universidade Estácio de Sá.
- Workshop de Fotografia de Moda – julho 2007. Universidade Estácio de Sá.
- Curso de Marketing Político – Universidade Estácio de Sá 2004