



Kátia Santo

Designer Industrial

Recém-graduada no mestrado de Design de Produto pela ESAD CR, o que impulsionou a minha criatividade e curiosidade. Durante a minha formação em design desenvolvi atenção ao detalhe e saberes em várias áreas como vidro soprado, madeira, cerâmica, metal e tecido, devido ao grande foco na prototipagem e experimentação na resolução de problemas. Entusiasmada por uma aprendizagem constante estou à procura de um desafio que coloque em ação o design como forma de materialização de conceitos e aprimore as técnicas que fui aprendendo.

12-02-1996

Grande Lisboa

Katia.b.santo@gmail.com

960 144 045

Qualidades

Resolução criativa de problemas

Pensamento crítico e habilidades analíticas

Colaboração e trabalho em equipe

Adaptabilidade e flexibilidade

Aprendizado contínuo e curiosidade

Capacidade de receber críticas construtivas

Competências

Prototipagem e Criação de modelos

Processos e técnicas de manufatura

Sketchs e comunicação visual

Modelação 3D e Renderização

Madeira - Metal - Cerâmica - Tecido - Vidro

Desenho a mão livre - Moodboard

Solidworks - Autocad

Adobe Illustrator - Adobe Indesign

Educação

Mestrado em Design de Produto - Escola Superior das Caldas da Rainha
27/09/2018 – 15/01/2024 - Caldas da Rainha, Portugal

Licenciatura em Design Industrial - Escola Superior das Caldas da Rainha
24/09/2014 – 07/07/2018 - Caldas da Rainha, Portugal

Foco em Prototipagem e resolução de problemas, aumentando a atenção para detalhes.

Formação

Formação técnica em vendas
Spin Selling 2023, Fidelidade

Formação em técnicas de costura e modelagem
2021, Atelier Maria Pimpolha

2018, Participação no My machine

Curso de Vidro Soprado
2017, Cencal

Experiência

NewSpring Services
Lisboa, Portugal 2020 – 2024

Assistência aos clientes na busca pelo melhor seguro para suas necessidades.
Formação em diversas áreas de seguros, incluindo Casa, Automóvel e Saúde.
Manutenção consistente de altos índices de qualidade, garantindo a satisfação dos clientes.
Regularmente ultrapassado o número de vendas mensais.

Prática de escuta ativa e comunicação eficaz

Técnicas de venda e upselling

Resolução de conflitos

Habilidade de multitasking

Línguas

Português

Inglês

Disponibilidade para
Mudar de Cidade