

EXPERIÊNCIA

YESBIL :Project Manager - (SET/2022 - MAIO/2023)

Meu papel como Gestor de Projetos me permitiu estar na linha de frente do desenvolvimento de produtos inovadores e soluções tecnológicas voltadas para o marketing de performance. Liderei equipes multidisciplinares, colaborando com engenheiros, designers e profissionais de marketing, para garantir a entrega de produtos de alta qualidade, alinhados com as necessidades do mercado e as expectativas dos clientes.

Aprendi a equilibrar a visão estratégica do negócio com as demandas do mercado e os recursos disponíveis, garantindo que os produtos desenvolvidos atendessem às necessidades do mercado e superassem as expectativas dos clientes. Mescliei conhecimentos de metodologias ágeis para garantir o desenvolvimento iterativo e a entrega contínua de valor aos usuários.

Além disso, a atuação no mercado de marketing de performance me proporcionou uma compreensão profunda do ciclo de vida do produto, desde a concepção até o lançamento e a otimização contínua. Aprendi a realizar análises de mercado e concorrência, a fim de identificar oportunidades estratégicas e antecipar as necessidades do mercado.

A gestão de projetos tornou-se uma parte essencial do meu trabalho, pois lidei com prazos apertados, orçamentos limitados e a necessidade de priorizar tarefas e recursos.

Desenvolvi habilidades sólidas de comunicação e negociação, trabalhando em estreita colaboração com as partes interessadas para alinhar expectativas, resolver conflitos e garantir a entrega bem-sucedida dos projetos.

Ao longo dessa jornada, obtive insights valiosos sobre o mercado de Gestão de Projetos e Produto, bem como sobre a importância de uma mentalidade ágil e adaptável. Aprendi a abraçar a mudança, a iterar rapidamente e a aprender com os erros para impulsionar o sucesso dos produtos e a satisfação dos clientes.

GRUPO LIBERAL: Analista de Marketing de Produtos - 2022 (JAN - AGO)

Nesta posição tive a oportunidade de adquirir uma ampla gama de aprendizados valiosos que se relacionam diretamente com o mercado de Gestão de Projetos e Produto. Minha experiência nesse ambiente dinâmico me permitiu compreender as interações complexas entre marketing, gestão de projetos e desenvolvimento de produtos.

Ao longo dessa jornada, trabalhei em estreita colaboração com equipes multidisciplinares, incluindo profissionais de marketing, desenvolvedores, designers e stakeholders, para criar e lançar produtos de sucesso. Aprendi a navegar por diferentes fases do ciclo de vida do produto, desde a concepção até a entrega, utilizando uma abordagem estratégica e orientada para resultados.

Como Product Marketing Manager, fui responsável por compreender as necessidades dos clientes e traduzi-las em estratégias de marketing eficazes. Isso incluiu a realização de pesquisas de mercado, análise competitiva e segmentação de público-alvo. Essa experiência me permitiu desenvolver uma compreensão profunda das motivações e desejos dos consumidores, além de habilidades em storytelling e criação de mensagens impactantes.

Minha atuação no Grupo Liberal me proporcionou uma visão abrangente do setor e das melhores práticas de comunicação e marketing. Estive envolvido em projetos relacionados a diversos segmentos, incluindo mídia, entretenimento, publicidade e serviços digitais. Isso me permitiu compreender as nuances e desafios específicos de cada área, bem como a importância de adaptar estratégias de marketing para atender a diferentes públicos e necessidades do mercado.

Ao longo desse percurso, obtive habilidades em análise de dados e métricas de desempenho, permitindo-me avaliar o sucesso das estratégias de marketing implementadas. Aprendi a utilizar insights para iterar e aprimorar continuamente os produtos e campanhas, garantindo que estivessem alinhados com os objetivos do negócio e as necessidades dos clientes.

DARKSIDE BOOKS (Temporário): Analista de Customer Experience - 2021 (SET - DEZ)

Como Analista de Customer Experience no mercado de marketing multinacional, obtive uma série de aprendizados valiosos que moldaram minha expertise na área. Durante essa experiência enriquecedora, trabalhei incansavelmente para entender e melhorar a jornada do cliente, impulsionando resultados positivos e fidelização.

Ao longo dessa jornada profissional, adquiri habilidades avançadas em análise de dados e métricas de desempenho. Utilizei ferramentas e técnicas para coletar e interpretar dados relevantes sobre o comportamento do cliente, identificando pontos de dor, tendências e oportunidades para aprimorar a experiência do usuário.

Meu trabalho consistia em mapear a jornada do cliente, desde a interação inicial até a conclusão de um negócio ou além. Com uma abordagem centrada no cliente, identifiquei áreas de melhoria e desenvolvi estratégias para proporcionar uma experiência excepcional em cada etapa do processo. Isso incluiu o aprimoramento de pontos de contato, personalização de comunicações e otimização de processos internos para garantir uma interação perfeita e eficiente.

Além disso, a atuação em um ambiente multinacional me proporcionou uma perspectiva global e uma compreensão aprofundada das necessidades e expectativas dos clientes em diferentes culturas e mercados. Adaptei minha abordagem para atender a diversas demandas, considerando, fatores culturais, linguísticos e regulatórios.

Outro aspecto fundamental do meu trabalho foi a colaboração com equipes multifuncionais. Trabalhei em estreita parceria com profissionais de marketing, vendas, desenvolvimento de produtos e suporte ao cliente para alinhar as estratégias e garantir uma experiência coesa e integrada para o cliente em todos os pontos de contato.

FORMAÇÃO

DESCOMPLICA FACULDADE DIGITAL (2023)
Product Manager

Descomplica Faculdade Digital (2023)
MBA - Branding e Marketing

PM3 (2022)
Product Marketing

FACULDADE METROPOLITANA (2020- 2021)
MBA - Digital Marketing

IESAM - ESTÁCIO FAP (2009-2013)
Bacharel em Comunicação Social, habilitação em Multimídia

CAPACITAÇÃO

- MINIMUM VIABLE PRODUCT - DNC (2023)
- DESENVOLVIMENTO PESSOAL — FUNDAÇÃO BRADESCO (2023)
- BRANDING ESSENCIAL — ANA COUTO/ LAJE (2023)
- ESG — INSTITUTO BRASILEIRO DE SUSTENTABILIDADE (2023)
- GROWTH HACKING — DESCOMPLICA (2023)
- ANÁLISE DE DADOS E BI — DESCOMPLICA (2023)
- REDAÇÃO PUBLICITÁRIA — DESCOLA (2022)
- GESTÃO DE PROJETOS — ESCOLA DNC (2022)
- INTRODUÇÃO AO INSIDE SALES — RD UNIVERSITY (2022)
- BRANDING ESSENTIALS — NO CLIMA (2022)
- GOOGLE ANALYTICS FOR BEGINNERS — GOOGLE (2022)
- PRODUTIVIDADE E GESTÃO DO TEMPO — CONQUER (2022)
- CUSTOMER EXPERIENCE — RD UNIVERSITY (2021)
- BRANDING — RD UNIVERSITY (2021)
- CUSTOMER SUCCESS — RD UNIVERSITY (2020)