Gustavo K. Picheki

(41) 99196-5055 • gustavopicheki@gmail.com • http://linkedin.com/in/gustavopicheki • https://gustavopicheki.com

Resumo Profissional

- **Profissional de Marketing com 20 anos de experiência**;
- **Experiência Internacional:** Pós-graduação em Marketing nos EUA (inglês fluente) com um ano de trabalho nos EUA desenvolvendo estratégias de marketing para alavancar o faturamento de empresas.
- **Desenvolvimento Estratégico:** Habilidades comprovadas no desenvolvimento de plano estratégico de marketing, implementação e monitoramento de indicadores de performances (KPIs) e melhoria de processos.
- **Projetos de Marketing**: Liderança de equipes, marketing digital, desenvolvimento de novos canais, automação de marketing, branding, promoção de vendas, programas de relacionamento, eventos, treinamentos, gestão de agências e fornecedores, apresentações, vídeos, materiais de comunicação, etc.

Educação

Pós Graduação
Marketing, University of California, Irvine - EUA
International Business Operations and Management, University of California, Irvine - EUA (2013)

Master's in Business Administration
MBA em Comunicação e Marketing, Unicuritiba (2007)

Bacharelado
Desenho Industrial - Hab. em Programação Visual, Pontifícia Universidade Católica do Paraná (2004)
Engenharia da Computação, Pontifícia Universidade Católica do Paraná (1999 - 2000)

Idiomas

Inglês (fluente, 2 anos de vivência nos EUA), Espanhol (intermediário)

Certificados

Google Ads, Google (2018)
SEO Avançado, Udemy (2018)
Formação Comercial, Setcepar (2016)

Softwares

Office, Photoshop, Illustrator, Corel Draw, Premiere, After Effects, Final Cut Pro, Lahar, RD Station, HubSpot, mLabs, Dreamweaver, InDesign, Muse, Audition, Encore, Cinema 4D, Html

Experiência Profissional

CONECTE.AI SOFTWARE 08/2018 até 06/2023
Software para Vendas Online – Curitiba, Paraná
Diretor de Marketing (CMO e Sócio)

- Responsável pelo marketing e estratégias de crescimento.
- Responsável pela equipe de Sucesso do Cliente (Customer Success) incluindo o engajamento dos clientes com o produto, recuperação de cancelamentos e acompanhamento das taxas de cancelamentos (CHURN).
- Responsável pelas campanhas de marketing digital pago (Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads).
- Relatórios Gerenciais para acompanhamento mensal por investidores de taxas de conversão do funil (Visitantes, Leads, Oportunidades, Vendas), CPL, CAC, LTV, CHURN, Ciclo de Vida, etc;
- Atividades diárias incluem: Inbound Marketing (Geração de Leads); Data Analytics (Google Analytics, Excel, Google Data Studio); Tracking de Campanhas (Google Tag Manager, Lahar); Técnicas de Automação de Marketing (Lahar); Campanhas de E-mail Marketing; SEO (Search Engine Optimization) e SEM (Search Engine Marketing); Acompanhamento do CRM (HubSpot); Conteúdos para atração, nutrição e conversão de leads; Google Adwords e Facebook Ads; Gestão de Redes Sociais; Insights para Melhoria do Produto; Ferramentas para Outbound (LinkedIn Sales Navigator, Hunter, Snovio); Desenvolvimento de novos canais de geração de leads como o desenvolvimento de parcerias com empresas do setor e empresas com soluções complementares ao nosso produto; Estudo e implantação de Customer Success, pesquisas de satisfação e acompanhamento de NPS (Net Promoter Score); Participação em eventos; Branded Content; Publieditoriais, parcerias de conteúdo em meios digitais (portais e blogs);

VELTI TECNOLOGIA / BASE SISTEMAS 03/2018 até 03/2020
Hardware e Software para Controle de Ponto / Software de Gestão Empresarial – Curitiba, Paraná
Growth Hacker (Marketing)

- Responsável pelas estratégias de crescimento das duas empresas.
- Responsável por duas linhas de produtos: Base ERP (Sistema de Gestão Empresarial) e Velti (Sistemas e Relógios para Controle de Ponto) com um aumento de 70% nas vendas e redução do CAC (Custo de Aquisição de Clientes) em 30% dentro de 3 meses.
- Responsável por uma verba de R$300.000,00 ano para campanhas de marketing digital.
- Relatórios Gerenciais para acompanhamento mensal pela diretoria de taxas de conversão do funil (Visitantes, Leads, Oportunidades, Vendas), CPL, CAC, LTV, CHURN, Ciclo de Vida, etc;
- Atividades diárias incluem: Inbound Marketing (Geração de Leads); Data Analytics (Google Analytics, Excel); Tracking de Campanhas (Google Tag Manager); Técnicas de Automação de Marketing (Lahar); Campanhas de E-mail Marketing; SEO (Search Engine Optimization) e SEM (Search Engine Marketing); Conteúdos para atração, nutrição e conversão de leads; Google Adwords e Facebook Ads; Gestão de Redes Sociais; Insights de Melhoria para dos Produtos; Ferramentas para Outbound (LinkedIn Sale Navigator, Hunter, Snovio); Estudo para implantação de robô de atendimento com inteligência artificial; Estudo e implantação de Customer Success, pesquisas de satisfação e acompanhamento de NPS (Net Promoter Score); Participação em feiras e eventos; Branded Content; Publieditoriais, compra de mídia em meios digitais (portais e blogs) e impressos (revistas);

SUPERDENTAL 06/2016 até 03/2018
Agência de Marketing Digital para Profissionais da Odontologia – Curitiba, Paraná
Diretor de Operações de Marketing

- Responsável por estratégia e implantação de equipe de alto desempenho alcançando um crescimento de 40% no faturamento e diminuição de 60% dos cancelamentos após 6 meses.
- Liderança da área de marketing ajudando equipe (analistas, publicitários, designers, jornalistas e programador web) a determinarem suas atividades e realizá-las da melhor forma para alcançar objetivos e metas.
- Definição de estratégias de marketing (publicidade e propaganda, seleção de mídia, comunicação interna, materiais comerciais, conteúdo para blogs, mídias sociais, Facebook Ads, Google Ads, SEO, etc.).
- Supervisão e gestão do atendimento a clientes. Interface direta com clientes.
- Responsável pela escalabilidade do negócio além de análise de informações de marketing para apresentação de relatórios de resultados a investidores da empresa.
- Responsável por 6 produtos: Serviço de Marketing Digital, Software de Gestão para Clínicas Odontológicas, Máquina de Cartões, Software de Monitoramento de Chamadas e Cursos (EAD, Presenciais e Webinars)
- Definição de fluxos de automação de marketing para a empresa e seus clientes (RD Station e Lahar).
- Supervisão e definição de campanhas de Marketing Digital (Google AdWords, Facebook Ads, YouTube, etc.).

SAGE SOFTWARE 05/2015 até 06/2016
Softwares de Gestão Empresarial – Curitiba, Paraná
Especialista de Produtos

- Planejamento estratégico para 6 produtos (Softwares de gestão e emissão fiscal para pequenas e médias empresas) resultando em mais de 10.000 novos clientes após um ano do lançamento de um novo produto.
- Desenvolvimento e gestão do *roadmap* dos produtos. Responsável pela priorização e especificação de demandas internas de diversos departamentos realizando interface com áreas de treinamento, comunicação, marketing, vendas, suporte, desenvolvimento e também demandas externas provenientes de clientes e parceiros de acordo com a importância dentro da estratégia da empresa e/ou criticidade.
- Pesquisas e levantamento de informações para aprimoramento dos produtos (funcionalidades e *UX*) e das estratégias de marketing através de programa de relacionamento com clientes, entrevistas e análise de dados.
- Construção de *business cases* e apresentações com exemplos de sucesso para potenciais novos clientes
- Desenvolvimento de análise competitiva, aumentando o conhecimento da empresa às ameaças do mercado e preparando respostas adequadas para aumentar o *share* de mercado.
- Desenvolvimento de planejamento e implementação de plano para lançamento de produtos (*go to market*)
- Treinamento e suporte para a equipe de vendas, marketing, SAC e clientes finais. Esclarecimento de dúvidas sobre os produtos, triagem e classificação de demandas.
- Desenvolvimento de materiais de comunicação interna sobre novas versões de produtos, alterações, correções e implementações de novas funcionalidades distribuídos aos departamentos de vendas, marketing, treinamentos, suporte e diretoria da empresa no Brasil e exterior.

GORILLA STATIONERS (EUA) 06/2014 até 05/2015
E-Commerce de materiais para escritório – Huntington Beach, Califórnia
Trainee nos EUA (VP de Operações)
- Definição de nova estratégia de marketing digital agregando valor em produtos comoditizados, comercializando produtos como pacotes incluindo serviços com objetivo de melhorar ambientes de trabalho.
- Implementação de software de CRM contribuindo para um aumento nas vendas de 26% após 2 meses.
- Implementação de ferramenta de gestão de projetos online para trabalhos internos e terceirizados reduzindo custos e tempo de entrega em todos os projetos da empresa.

MSC SOFTWARE CORPORATION (EUA) 01/2014 até 06/2014
Softwares para Indústria Automotiva – Newport Beach, Califórnia
Estágio nos EUA (Marketing Global)
- Responsável por pesquisas de mercado e organização de informações estratégicas.
- Desenvolvimento de treinamento para toda equipe comercial global (apresentação com treinamento e organização de evento transmitido para mais de 12 países).
- Preparação de treinamento sobre oportunidades de mercado nas regiões Américas, APAC, EMEA e Japão resultando em um aumento de vendas com clientes globais como Boeing, Mitsubishi e Hyundai.

DEXTER LATINA INDÚSTRIA QUÍMICA 01/2012 até 12/2013
Indústria Química – São José dos Pinhais, Paraná
Gerente de Marketing
- Gestão de orçamento de R$1 milhão por ano para investimento em marketing, comunicação e programas de relacionamento resultando em um aumento de faturamento de 38% após o um ano.
- Gestão de marcas e planejamento de marketing para 22 produtos (2 marcas B2C e 6 marcas B2B).
- Responsável pela criação de briefing e contratação de agências de propaganda, webdesign e gráficas realizando posterior acompanhamento de resultados.
- Gestão de programas de relacionamento com clientes e distribuidores, treinamento da equipe de vendas e trade marketing resultando em melhoria significativa de performance.
- Participação em feiras incluindo o maior evento do segmento atacadista na América Latina.
- Desenvolvimento de plano de marketing, estratégias para campanhas, materiais de comunicação corporativa, comunicação interna, peças publicitárias, lançamento de produtos, branding, embalagens, apresentações para prospectar novos clientes e distribuidores, materiais para ponto de venda, marketing digital e social media.
- Acompanhamento das ações de marketing, implantação e análise de KPIs, entregando reports a diretoria.

LOGOMOTION DESIGN 12/2007 até 01/2012
Agência de Design e Comunicação – Curitiba, Paraná
Gerente de Marketing e Sócio Fundador

BRONX PROPAGANDA 01/2006 até 12/2007
Agência de Propaganda – Curitiba, Paraná
Diretor de Arte

PROJETTA PROPAGANDA 12/2004 até 01/2006
Agência de Propaganda – Curitiba, Paraná
Designer Gráfico